

2020

Dobronics Tibor

ÜZLET BÁRMI ÁRON



E-book

Teljesen egyedi E-book, ami segít elindulni az Online-Offline üzlet bármelyik oldalán és bemutatja milyen eszközöket használj...

Vonzásmegyéje Turbó

Digital Turbo

E-BOOK

Üzlet bármi áron

Teljesen egyedi E-book, ami segít elindulni az Online üzlet bármelyik oldalán és bemutatja milyen eszközöket használj...

VONZÁSMEGYÉJE TURBÓ

9900 Körmeny, Ady Endre utca 16.

info@vonzasmegyeye.hu

www.vonzasmegyeye.hu

Design by Dobronics Tibor

© Dobronics Tibor Minden jog fenntartva

© Borító Design Dobronics Tibor

© Jogtulajdonos Dobronics Tibor

A könyv teljes egészében jogi oltalom alatt áll, annak mindennemű másolása, sokszorosítása, tovább értékesítése **TILOS** és törvénytelen mind mechanikus, mind elektronikus formában.

Első kiadás, 2020

A KÖNYV EGYETLEN RÉSE SEM MÁSOLHATÓ, SOKSZOROSÍTHATÓ VAGY TOVÁBBÍTHATÓ SEMMILYEN FORMÁBAN, IDEÉRTVE AZ ELEKTRONIKUS FORMÁT IS.

JOGI MEGJEGYZÉSEK: A KÖNYVBEN TALÁLHATÓ TANÁCSOK ELSŐ SORBAN INSPIRÁCIÓKÉNT SZOLGÁLNAK. BÁR MINDEN IGYEKEZETÜNK A JOGTISZTASÁGRA IRÁNYUL, ENNEK ELLENÉRE MINDEN TANÁCS FELHASZNÁLÁSA ELŐTT AZ OLVASÓNAK MEG KELL GYŐZŐDNIÉ RÓLA, HOGY A TANÁCSOK ALAPJÁN ÍRT SZÖVEG MEGFELEL-E A MAGYAR JOGSZABÁLYOKNAK, SEM A SZERZŐ, SEM A KIADÓ NEM VÁLLAL FELELŐSSÉGET A HIBÁKÉRT, PONTATLANSÁGOKÉRT, HIÁNYOSSÁGOKÉRT VAGY A SZÖVEGEK JOGSZERŰTLEN FELHASZNÁLÁSÁÉRT. MINDEN KÉRDÉSES ESETBEN JAVASOLT KÉPZETT JOGI SZAKEMBER SEGÍTSÉGÉT IGÉNYBE Venni. EZ A KÖNYV NEM HELYETTESÍTI A JOGI VAGY SZÁMVITELI TANÁCSADÁST, CSUPÁN JAVASLATOT TESZ MARKETINGGEL, ÉS MARKETING SZÖVEGÍRÁSSAL KAPCSOLATOS IRÁNYVONALAKRA. AZ OLVASÓ FELELŐSSÉGE, HOGY ISMERJE A RÁ VONATKOZÓ ELŐÍRÁSOKAT, TÖRVÉNYEKET, JOGSZABÁLYOKAT AZ ADOTT FÖLDRAJZI TERÜLETEN.

Előszó

Manapság egyre többen úgy jönnek fel az internetre dolgozni, akik azt hiszik, hogy az ingyenes online munkával egyszerűen fognak gyorsan pénzt keresni.

Arra már nem gondolnak, hogy bármibe is kezdenek mindenhez türelem, kitartás, támogatás és segítség is kell.

Ahol befektetnek ott sem maradhatnak egyedül különben pénzt nem keresnek és sok helyen ez véget mennek csődbe.

A sok kudarcot el lehet kerülni, de csak az tudja, aki akarja is. Azok, akik nem engedik, hogy segítsenek neki az kereshet új helyett annyit amennyit akar, de jobb semmivel nem lesz.

Itt bemutatom azokat az eszközöket, amivel eredményeket lehet könnyen ingyen elérni és gyorsan haladhatnak bármikor, hogy írj szöveget, képet hatékonyan készíteni, ami vonza a tömeget.

Sok sikert!

Tartalomjegyzék

Tartalomjegyzék	2
Bevezető	8
1. Bemutakozás	9
Az online munkához szükséges készségek	10
Szervezet	10
Kommunikációs	11
Találékonyság	13
Elérhetőség	15
Az online munka előnyei	17
2. Hogyan lehet pénzt keresni online	19
Fizetési mód	20
Nem kezeli a kifizetéseket	20
A kifizetések kezelése	21
Vállalkozás regisztrálása	22
Hosszútávú célok	22
3. Online eladás	23
Online piacok	24
Ön által eladott termékek	25
Régi tárgyak eladása	26
Termékeinek eladása	26
Termékek viszonteladása	27
Szolgáltatásának értékesítése	27
Digitális termékek értékesítése	28
4. Indítson el egy webáruházat	36
Állítsa be a weboldalt.....	37
Felület	37
Tárhely	37

Tartomány	38
Közösségi média csatornái	38
Előfizetők listája	38
Állítsa be a webáruházat	39
E-kereskedelem integrációja	39
A termékek elérhetővé tétele	40
Termék kategóriák	40
Termékoldal	41
Termék név	41
Termékleírás	42
Vizuális elemek	42
Hirdesse webáruházát	45
5. Cseppszállítás	46
Mi a cseppszállítás?	47
A cseppszállítás előnyei	48
A cseppszállítás hátrányai	49
6. Szabadúszó	53
Ki egy szabadúszó	54
Előnyök	55
Hátrányok	57
Kezdeti lépések szabadúszóként	59
Hozzon létre egy online profilt	60
Válasszon egy részt	61
Határozza meg a célügyfeleket	62
Állítsa be az árait	63
Szabadúszóként végzett munka típusai	64
Rendszergazdai támogatás	66
Vevőszolgálat	66
Fejlesztés	66

Fordítás	67
Tervezés.....	67
Írás	68
Hol találhat munkát szabadúszóként?	68
5 dolláros	69
Felső munka	70
Szabadúszó	71
Saját Szabadúszó	73
Emberek óránként	74
Záró ajánlás	75
7. Online bérlés	76
Mit bérelni	76
Hogyan lehet online bérelni	78
Hol lehet online bérelni	79
8. Blogod indítása és bevételszerzése	81
Egy vagy két dolog a blogolásról	82
Az íráson túl	84
Indítsa el az optimalizálást	84
Blogod online promóciója	84
Hogyan lehet pénzt keresni blogolással	85
A blog bevételszerzése	86
Bannerek megjelenítése.....	86
AdSense.....	87
Szponzorált hozzászólások / vélemények	88
Kapcsolt marketing	89
Saját termék (ek) eladása	90
Szolgáltatások értékesítése	91
Pénzszerzés közvetett módon a blogolással	91

9. Legyen befolyásoló	92
Mi a befolyásoló marketing?.....	93
Mire van szüksége a befolyás bevételezéshez?	95
A befolyás bevételezési lehetőségei	97
Beszélési lehetőség a konferenciákon / workshopokon / szeminárium	98
Lehetőség márkákkal való együttműködésre	98
Lehetőség más befolyásolóval való együttműködésre	99
10. Partnermarketing	100
Kereskedők és leányvállalatok	101
Mire van szüksége ahhoz, hogy partnerré váljon?	102
Hogyan találhat társult programokat a csatlakozáshoz?	106
Honnan lehet tudni, hogy a program megfelel Önnek?	106
11. A YouTube felhasználása online pénzszerzésre	108
Először gondoljon a tartalomra	109
YouTube-csatorna létrehozása	109
Kezdje a nézeteket hozó tartalom létrehozását	114
A bevételezés engedélyezése	114
Más módon lehet pénzt keresni a YouTube-on	116
12. Online oktatás	119
A rés kiválasztása	120
Online osztályokkal kezdve	122
Felszerelés.....	122
Szoftver.....	122
Az Ön portfóliója	127
Az online osztályok előnyei és hátrányai	127
Online tanfolyamokkal kezdve	130
Felszerelés.....	130
Szoftver.....	131
Az online tanfolyamok oktatásának előnyei és hátrányai	139

13. Legyen író	145
Mire lesz szüksége?	146
Írás	146
Kutatás.....	146
Környezetvédelem	146
Szoftver.....	147
Közzététel önállóan	148
Munka mások számára	149
Hol lehet munkát találni?	150
Hideg e-mail küldés	150
ProBlogger Munkabizottság	150
Szabadúszó platformok	150
LinkedIn	151
Állandó tartalom	151
14. Az egyedi feladatokat fizető webhelyek feltárása	152
Készítsen felméréseket	153
Végezzen különféle online feladatokat	153
Fizessen, amikor vásárol	154
Nevezze meg a vállalkozást	155
Legyen rejtélyvásárló	156
Keressen pénzt fogyással	156
15. Bevált gyakorlatok az online pénzszerzéshez	158
Keressen egy részt	158
Tanulja meg, hogyan kell kommunikálni	159
Építsd fel hírnevüket	160
Érték megadása	161
Legyen naprakész	162
Legyen óvatos kiszervezéskor	163
A szerződések / TOS meghatározása	163
Keressen kollégákat	164
Az élet és a karrier egyensúlya	165

16. Lehetséges csalások online pénzt keresve	166
Kerülendő csalások	167
Író és kutatási csalások	167
Pénz csalások	167
Többszintű marketing.....	168
Verseny és nyereményjáték	169
Vigyázz ezekre a jelekre	169
Túl jól hangzik, hogy igaz legyen	169
Homályos munkaleírás	170
Nincs elérhetősége	170
A kutatások nem mutatnak semmit	171
Felhívjuk a kapcsolatot egy állásajánlattal jelentkezés nélkül	171
Személyes / bizalmas információkat kell megadnia	172
Kerülje el a terméknyereségen alapuló ügyleteket	172
Következtetés.....	173
17. Szószedet	174
18. Pénzkeresés online kérdőívben	186
Kérdések	186
Válaszok	203
19. Következtetés	204
Indulás	204
Az élethosszig tartó tanulás.....	206
Használja ki a lehetőséget	207
Végső javaslat	208
Határozza meg	208
Kutatás.....	208
Terv	209
Végrehajtás	209
Elemzése	209

BEVEZETŐ

Kedves Barátom, fogalmam sincs, hogyan jutott el hozzád a honlapon. Talán olvastál róla néhány kiadvány.

Talán egy barátom ajánlotta. Talán belebotlottál a balszerencsébe. De akárhogy is van itt, akkor megérkezett, ami kétségtelenül a legértékesebb weboldal az egész interneten!

Az előfizetési ár nagyon kevés promócióval, hamarosan több mint 50 országban volt olvasóm. Aztán elkezdtem kínálni egy életre szóló előfizetést, amiből \$ 2,855.00 lett évente.

És tudod mit? Nem tartott sokáig, amíg szinte az én előfizetőim lettek az Előfizetők!

Mivel elkezdtem írni ezt a könyvet is, kaptam több ezer levelet az emberek azt mondták nekem, hogy az én könyveim, tanácsaim segítettek nekik, hogy több millió (néha több tízmillió) dollárt, megmentette az egészségüket (és bizonyos esetekben, szó szerint megmentette az életüket), megtartotta a házasságok ép ...

És... különböző más módon ... életüket mérhetetlenül javították.

Szóval, elkezdtem gondolkodni, "Nos, a fenébe is... ha amit írok segít az embereknek, hogy ennyire, akkor mindenki számára elérhetőnek kell lennie ... még akkor is, ha... nem engedhetik meg maguknak, hogy feliratkozzanak a hírlevelemre." Ezért tettem az én hírlevelek

(néhány nagyon ritka szerkesztés) itt ezen a honlapon ... a... mindenki a világon... olvasni ...

1. Bemutakozás

Pár évvel ezelőtt, ha azt mondaná valakinek, hogy online dolgozik, akkor azt teszik valószínűleg csak bólint és gondolkodik: „Milyen pazarló idő! Nem talál valós munkát, igen?” Szabadúszóként és a blogoltatás már elkezdődött, észrevették azokat az embereket, akik korábban ténylegesen átugrották ezt a kocsit lusta, gyalázatosnak és talán még bolondnak is gondolva ez valami életképesé válik. Ezek most vannak emberek, akik több ezer dollár értékű vállalkozást és márkát birtokolnak.

Ma, amikor azt mondják, hogy online dolgozik, az emberek általában azt mondják: „Ó, wow, jó neked”. Ők valószínűleg kissé irigyek mivel, ha sok pénzt kell keresnie otthon ülve és csinálva "semmit".

Igen, nagyon sok vélemény van arról, hogyan lehet online pénzt keresni, de ha érdekli a felfedezés, hogy miként válhat ilyen szerencsésévé, ez az e-könyv többféle módon bemutatja valójában elkezdhet pénzt keresni az interneten.



Először is. Tudnod kell, hogy számos módon lehet pénzt keresni. Nem az összes ők lesznek a legmegfelelőbbek az Ön számára. És nem tetszeni fog nekik. Ezenkívül a várható jövedelem meglehetősen változatos lehet az elvégzett munka típusától és attól függően, hogy milyen jó vagy rajta.

Az online munkához szükséges készségek

Amint ezt az e-könyv egészében látni fogja, van néhány speciális készség, amelyet meg kell tanulni, ha dolgozni szeretne online. Iparától függően előfordulhat, hogy meg kell tanulnia az online marketingről, az ingatlanról, webes adminisztráció stb. Bár ezek eltérőek lehetnek és meglehetősen iparági vonatkozásúak, vannak egyetemes készségek, amelyekre szükség van ahhoz, hogy online sikeresek legyenek. Ide tartoznak:

Szervezet

Legtöbbször, amikor online dolgozik, a munkája meglehetősen rugalmas lesz. Ön általában egy bizonyos feladatok határideje, és néha előírhatják, hogy meghatározott munkaidőre van szükség.

Azonban sok esetben a munka napjának megszervezése teljesen rajtad múlik. Te talán dolgozzon minden nap három-négy órán keresztül. Lehet, hogy inkább napi 10 órát dolgozna, majd elvégez egy vagy két nap szabad. Emellett éjszaka is dolgozhat, ha ezt inkább szeretné. Otthon dolgozhat a strandtól, irodából stb...

Bár ez a rugalmasság meglehetősen csábító, és valójában az egyik leggyakoribb oka annak. Az emberek úgy gondolják, hogy az online munka az „álommunka”, ez nagy felelősséggel jár. Fogsz meg kell szerveznie a munkaidőt, és Ön felel a határidők betartásáért.

Ha olyan ember vagy, aki sokat halaszt, és mindig a dolgok utolsó pillanatban csinál, akkor az lehet stresszes munka otthonról. A fő probléma az lesz, hogy nem tudja megszervezni a feladatait és készítsen egyfajta tervet minden munkanapra.

Annak elkerülése érdekében, hogy ez akadályozza meg az ígéretes karriert, a következőket teheti:

- Hozzon létre egy havi / heti tervezőt
- Készítsen napi tennivalók listáját
- Használjon emlékeztetőket
- Béreljen fel olyan asszisztentst, aki meg tudja szervezni az Ön idejét, és alapvetően elmondja neked, hogy mit és mikor meg kell tennie

Alapvetően az időt, a projekteket és a tevékenységeket kell kezelnie, amelyek mindegyikéhez szüksége van jó szervezettség, odafigyelés a részletekre, és képes megfelelni a határidőket.

Kommunikáció

Az ilyen karrier során a kommunikáció nagy része írásbeli formában zajlik. Néha lehet soha nem találkozhat olyan emberekkel, akikkel dolgozik, soha nem fogja tudni a hangjukat, a beszélgetés módját stb.

Ez azt jelenti, hogy a kommunikáció nemverbális aspektusa hiányzik, és ez jelentősen befolyásolhatja a beszélgetéseid. Nem fogja tudni támaszkodni a testbeszédre, hogy levonja a jelentését bizonyos kifejezéseket, és akkor sem lesz az a „sorok közti olvasás” pillanat, amikor éppen vagy e-mail olvasása.

Egy másik tényező, amely jelentős hatással van a kommunikációra a nyelv. Nagy része az online kommunikáció angolul zajlik. Az emberek blogbejegyzéseket írnak, megosztják az állapotfrissítéseket a közösségi oldalakon média, és e-maileket küldhet angolul. Ezeknek azonban jelentős része nem őshonos hangszórók. Ez néha akadályokat teremthet a kommunikációban.

Először is, egy ügyfél félreérthet téged, ha túl összetett mondatokat használ, anélkül, hogy felismerné. Az ügyfél valójában kezdő szintű angolul. Jönnek azok az emberek, akik angolul, mint második nyelvként beszélnek különböző kultúrákból származik, tehát a nyelv használatának módja is eltérő. Az ige használata közben néhány országban rendben van a tanácsadás, ha a kultúrák túl formálisnak és kedvesnek találják a tovakodó. Az anyanyelvi beszélők látják a különbséget az állítás között: „Lehet-e befejezni a jelentést?

Jövő hétfőn, kérlek? ”és, Be tudja fejezni a jelentést hétfőn? ” Bár a nem anyanyelvi beszélők valószínűleg nem...

Meg kell értenie, hogy a kommunikáció a munka hatalmas részét fogja képezni. Megbeszéléseket kell szerveznie, meg kell vitatnia a szerződés feltételeit, meg kell tárgyalnia a fizetést stb.

Ez azt jelenti, hogy ehhez elegendőnek kell lennie a nyelvnek.

Íme néhány általános tipp a jó kommunikációhoz:

- Az elején köszöntötte a címzettet
- Használjon modális igéket (lehet, lehet, hogy), hogy udvariasabban hangzzon
- Ne félj mondani, kérlek
- Írjon azon a nyelven, amelyet a címzett megért
- Használjon hangulatjeleket a nem verbális kommunikáció helyett (a hangulatjelek széles körben használhatók és elfogadhatók az üzleti levelezésben)
- Vége az üzenet pozitív hozzáállásával

Az a kommunikációs értékesítés - vagy rendszer - amit ebben a könyvben megismerhetsz, szinte agyigéző hatással bír.

És ez az, ami miatt a **Üzlet bármi áron** óriási hatással lesz rád. Mert segít következetes eredményeket produkálni...újra meg újra meg újra.

A rendszer tökéletesen működik. Mindig, amikor beveted.

Találékonyság

A találékonyság, azaz az a képesség, hogy gyors és okos módszereket találjon a nehézségek leküzdésére, az egyik legfontosabb készség, amelyet online munkánk során kell megszerezni. Lényegében arra utal, hogy képes-e megoldást vagy választ találni, ha nem tud valamit.

Az ebben az e-könyvben felfedezett legtöbb munka esetében nincsenek hivatalos diplomák, vagy éppen bevezetésre kerülnek.

Még ha van releváns ismerete is, az internetes világ olyan gyorsan változik, hogy hamarosan rájön, hogy egyes dolgok elavulttá válnak.

Ezenkívül nem tud mindent. Nem kell egy csomó (ír) releváns információt tárolni a fejedben. A sétáló enciklopédia volt az, amit a múltban tiszteletben tartottak, és a hozzáértő embereket nagyon megbecsülték. Manapság más a hozzáállás. Nagyra értékeljük, hogy gyorsan és egyszerűen megtalálhatja a szükséges információkat. Képesség a helyszínen megoldani a problémát.

Egy nap előfordulhat, hogy egy ügyfél arra kéri, hogy állítsa be a fotó effektusát a Photoshop szoftver segítségével és nem kell tapasztalt tervezőnek lennie ahhoz, hogy ezt a feladatot elvégezze. Lehet, hogy soha nem végzett ilyen feladatot és ez szintén tökéletes. Mindaddig, amíg megtudja, hogyan kell csinálni. Keresni fog az interneten, talál releváns oktatóanyagokat és megtanulja ezt megtenni.

Még az ügyfeleit sem zavarja annak részletei, hogy hogyan csináltad. Ön elvégzi a feladatot.

Ez egy találékony ember gondolkodási folyamata.

Elérhetőség

Az online működéshez elég gyakran elérhetőnek kell lennie és reagálnia kell az üzenetekre. Nem tartozhat azon emberek közé, akik hetente egyszer ellenőrzik e-maileiket.

Mint valaki, aki online dolgozik, el kell fogadnia az internetet és a technológiát, hogy a napi táj legyen.

De mielőtt még jobban bele merülünk a Marketing birodalmába, azt is elmesélem nektek, hogy nem minden abban rejlik, hogy hogyan értékesíts pl.: Facebook-on.

A Facebook-hoz már nagyon zseninek kell lenned azért is mert, ha jól körül nézel már ezrek tömegesen hirdetnek és sokszor már unalmas.

Az esetlegesen felmerülő probléma, amelyet megemlíteni kell azt, hogy annyira bekapcsolódik az online munkájába, hogy lehetővé teszi, hogy ez befolyásolja mindennapi életét. Az internetes munka állandóan körül van.

Soha nem mehetsz haza munka után és pihenhetsz, mert a munka mindig veled van. Csak nézze meg telefonját és talál valamit, amelyet „ellenőriznie” vagy „figyelni” kell.

Lehet, hogy egy nap sétál az utcán és öntudatlanul elkezdi bámulni a telefonját, ellenőrizni az e-maileket anélkül, hogy figyelmet fordítana arra, hogy esetleg beleütközne valamibe.

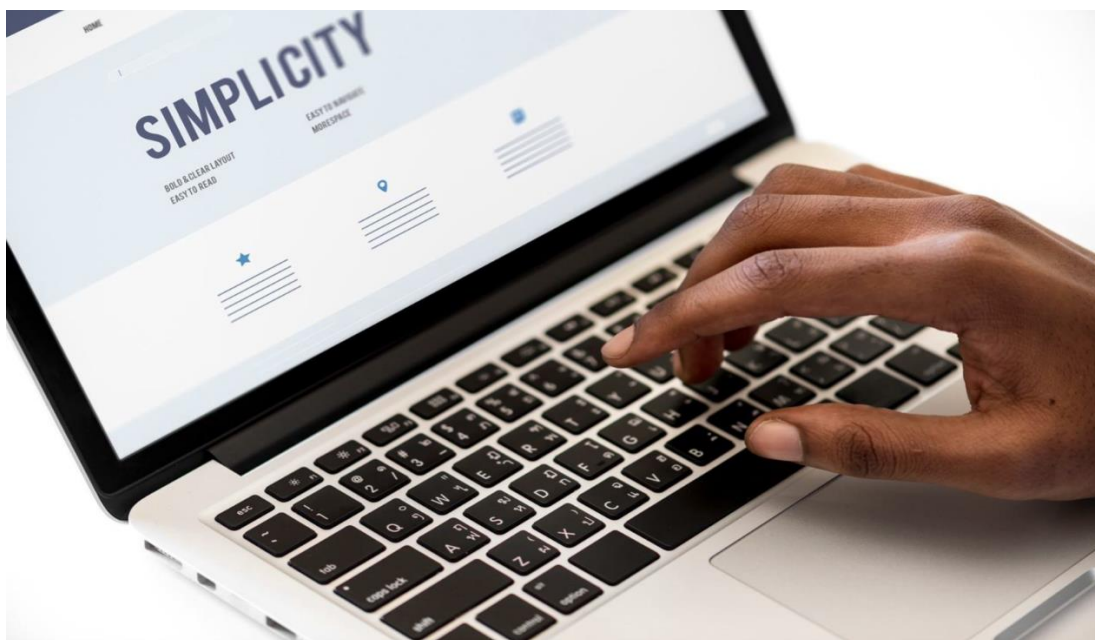
Ez történik sok online emberrel. Olyan dolog, amiben az online nem dolgozó emberek nem tudnak kapcsolatba lépni. Egyszerűen kúszik és gyorsan felhasználja a figyelmét olyan módon, amely nem egészséges. Egy jó szervezet is segíthet Önnek ezzel a harcban ezek a tippek:

- Béreljen irodát, vagy rendelkezzen külön szobával a házban, ahol dolgozik (akkor ott hagyhatja munkáját)
- Határozza meg az irodai órákat és csak akkor ellenőrizze az e-mailjeit, ha azokon kívül sürgető és időérzékeny információra számít
- Találjon megfelelő időt időnként nyaralni, akár három vagy négy napra (de valóban csináld ezt, nincs telefon, nincs számítógép csak élvezze a való világot és van egyfajta internet-méregtelenítése).

Küzdj vagy menekülj!

Az online munka előnyei

Bár az online munka elvégzéséhez speciális készségekre van szükség, nem mindenki számára elérhető és vannak okok, amelyek miatt ez nem olyan álmodozó munka, mint gondolnánk.



Rugalmasság - A saját idejének megszervezése nagyobb irányítást biztosít a munkavégzés szempontjából. Például nem kell kihagynia gyermeke iskolai játékát, mert azután dolgozhat.

Egész életen át tartó tanulás - Az agyad aktív tartása jó feladat az egész test egészségének megőrzése érdekében. Amikor online dolgozik, folyamatosan új dolgokat kell tanulnia, új gyakorlatokat kell felfedeznie stb.

Korlátlan jövedelem - Ne menj el még mindig és várj néhány hónap alatt hatjegyű jövedelmet, de az online munka elég rugalmas a pénzkeresés szempontjából.

Attól függ, hogy milyen típusú munkát végez, havonta mennyit dolgozik stb.

Bár ez jó dolog, mivel nem korlátozza havi fizetése, a pénzkezelés során óvatosnak kell lennie, mivel hónapokban alacsony lesz a jövedelem.

Kevesebb stressz - sokan online dolgozó emberek szeretik megteremteni saját munkakörnyezetüket, ami számukra sokkal kevésbé okoz stresszt.

Nincs ingázás - rendben, ez egy nagy plusz függetlenül attól, hogy hogyan keressen pénzt online. Nem lesz több várakozás a vonatra remélve, hogy hazafelé nem esik stb. Kerülni fogja a forgalmat és pénzt fog megtakarítani, ha benzinre vagy jegyre költene.

Magasabb termelékenység - A szabványos munkák meghatározott munkaidővel rendelkeznek (ez általában 8 óra), de az emberek ritkán töltik az összes órát ténylegesen munkával. Nagyon sok időt szünetekre, alkalmi beszélgetésre kollégákkal stb. Ezért, ha online dolgozik, akkor valószínűleg sokkal rövidebb idő alatt fejezi be a munkát, ezáltal messze megnöveli a termelékenységi szintet.

Mint láthatja sok kérdésre kell gondolni, amikor ezt a fajta karriert választja.

Remélhetőleg, amíg befejezi az e-könyv olvasását rájön, hogy ez a karrier - e és ha igen, melyik munka lenne valódi álma valóra válásához az Ön számára.

2. Hogyan lehet pénzt keresni online

Amikor hallja ezt a „pénzt online keresni” kifejezést, sok pozitív társulás jut eszébe. Ez a fajta tevékenység, amelyhez a végtelen jövedelemszerzési lehetőségek kapcsolódnak, otthonuk kényelme érdekében dolgozni (vagy például egy tengerparti üdülőhelyhez), és mindenki számára lehetővé teszi a minőségi lehetőségeket.

Az e-könyv alatt többféle módon tanulhat pénzt keresni online. Ezek közül néhánynak speciális ismeretekre van szüksége, amelyek vagy rendelkeznek, vagy meg kell szereznie. Az online pénzszerzés egyes módszerei befektetést igényelnek, míg más módszerekkel szinte egyáltalán nem lehet előleget fizetni. Ez az oka annak, hogy a lehetőségek meglehetősen hatalmasok és ez a karrier nem olyan, amely egy meghatározott embercsoportra korlátozódik.

Mielőtt folytatnánk a pénzkeresés gyakorlati példáit, elő kell készítenie néhány alapját a munkájához.

Fizetési mód

Ez a szakasz az online tevékenységeiből származó kifizetések fogadására vonatkozik. Először is attól függ, hogy mit fogsz csinálni. Például, ha egy meghatározott platformon dolgozik (például elad az eBay-en), akkor általában a fizetéseket kezelik az Ön számára. Másrészt, ha közvetlenül az online áruházból fogja termékeit eladni, akkor szoftverre lesz szüksége a fizetések feldolgozásához és elfogadásához.

Tehát az alapvető felosztás ez:

Nem kezeli a kifizetéseket

Ebben az esetben egy konkrét céggel dolgozik, amely kezeli a fizetést. Ez egy egyszerűbb lehetőség, és nincs szüksége semmilyen segítségre vagy előzetes tapasztalatra az online fizetésekkel kapcsolatban. A fő hátrány az, hogy minden olyan platform, amely ezt az Ön számára megteszi, bevételének egy százalékát fogja felhasználni. A legtöbb esetben, még a bevétel megosztásával is, a kifizetésekkel nem kell sokkal költséghatékonyabban fizetni azok számára, akik online pénzt keresnek.

Ez egy ajánlott lehetőség kezdőknek és korlátozott jövedelemmel rendelkezőknek.



Érthető eddig?

Ennek az opciónak a használata azt jelenti, hogy valamilyen fiókra van szüksége, ahol egyszerűen átutalja a befizetéseket. Erre a célra általában a PayPal szolgál. Alternatívák lehetnek az online tranzakciókat támogató hitelkártyák. Akárhogy is, ellenőrizze, hogy előkészítette-e ezeket, így pénzt utalhat át, miután megszerezte.

A kifizetések kezelése

Ezzel a lehetőséggel a fő előnye az, hogy a teljes bevételt begyűjti. Noha nincs bevételmegosztás, ennek az opciónak az online fizetéshez történő felhasználása költségekkel jár. Például, ha online boltot indít, integrálnia kell a bevásárlókosarat és a fizetést átjáró, amelyek mindegyike a platform fizetett kiterjesztése. Egyesek egyszeri fizetést igényelnek, míg mások előfizetési alapú szolgáltatásokat kínálnak. Mindkét esetben ez egy olyan költség, amelyet figyelembe kell venni, amikor kiválasztja, hogyan kezeli a kifizetéseket.

Ezen a kiadáson túlmenően tapasztalatra van szüksége a kifizetések a visszatérítések és a teljes rendszergazdálkodás kezelésében is. Ha nincs elegendő tapasztalata erre (vagy időre), fel kell hívnia valakit, aki ezt megteszi Önért.

„Én elmondom a vevőnek, mit kap és ő majd eldönti, hogy kell e neki vagy sem.”

Vállalkozás regisztrálása

A következő lépés a tevékenységének meghatározása, valamint a jogi státusának kezelése. Az itt látható összes tevékenység nem igényel vállalkozást. A folyamat sem azonos az összes országban.

Ez olyasmi, amelyet helyi szinten kell kezelnie. Beszéljen ügyvéddel vagy könyvelővel és fedezze fel a helyi törvényeket. Ki kell tudnia, hogy mit tehet és mit nem, milyen fizetéseket lehet elfogadni, ha vannak olyan országok, amelyekkel nem tud üzletelni stb.

Hosszútávú célok

Próbáljon azon gondolkodni, hogy hol látod magad néhány hónap, sőt még pár év múlva is. Még akkor is, ha csak kezdő és nincs korábbi tapasztalata, próbáld elképzelni, hogy az online karrierje hová vezet.

Ez miért fontos?

Nos, függetlenül attól, hogy az online pénzkeresés teljes munkaidős munkává válik-e, vagy továbbra is mellékmunka lesz, amelyet időről

időre végez, miközben továbbra is megtartja a szokásos munkáját, meg kell terveznie, hogy mindent megszervez, mely lehetőségeket fog elfogadni, melyeket át fogja adni, és mennyit szentel ennek. Ez lehetővé teszi, hogy meghatározza, ha mindent megtesz önmagában, ha valakit fel fog bízni a segítségére. Végül befolyásolja, hogy egy adott platformon dolgozik-e vagy mindent függetlenül beállít.

Ez az összes ok, amely segít az online munkában. Erre a háttérre van szüksége ahhoz, hogy erőfeszítései szervezett legyen és a cél elérésére összpontosítsanak.

3. Online eladás

Az első tevékenység, amelyet online pénzt kereshet meg, az, hogy elkezdi eladni. Bizonyos értelemben a legegyszerűbb tevékenység nulla befektetéssel és tapasztalattal kezdődni. Előfordul, hogy van egy Xbox-ja, amelyet nem használ, vagy pólója, amelyből kikerült? Talán itt az ideje megszabadulni a rendetlenségtől, amelyet évek óta gyűjtöttek, és talán pénzt kereshetnek az út során.

Sok dolog és sokféle módon lehet online eladni. Saját webáruházunkkal rendelkezik a témában, amelyre a következő fejezetben összpontosítunk és ebben a cikkben más módszereket és platformokat fogunk látni az online értékesítéshez.



Hogyan érheted el, hogy a vevő ne érezzen nyomást?

Online piacok

Először is meg kell tudnia az online piacokról és ezekről. Dióhéjban ezek olyan webhelyek, amelyek lehetővé teszik, hogy regisztráljon eladóként, és elkezdje eladni termékeit. Néhány a legnépszerűbb piacokról:

- [eBay](#)
- [Amazon](#)
- [Etsy](#)
- [Bonanza](#)
- [Alibaba](#)
- [Jet](#)

Az értékesítés megkezdése ezen szolgáltatások révén a következő:

- Regisztráljon egy fiókra - Önnek ki kell töltenie egy jelentkezési űrlapot az adott online piacon megkövetelt adatokkal, például személyes adataival az eladni kívánt termékekkel kapcsolatos információkkal stb.
- Várjon, amíg fiókját jóváhagyják, hogy megkezdje a termékek hozzáadását.
- Használja azokat a szolgáltatásokat, amelyeket a piac kínál, hogy termékeit a legjobban mutassa be.
- Ez magában foglalja képek hozzáadását, lenyűgöző leírást, termékinformációkat, esetleg videókat is.
- Kezdje a termékek reklámozását és a fizetések elfogadását.

Ön által eladott termékek

Kereshet pénzt mindenféle termék online értékesítésével. Ideális esetben olyan termékekre kell összpontosítani, amelyek valamilyen módon kapcsolódnak az érdeklődéséhez vagy ha van tapasztalata a felhasználásban. De ennek nem kell a szabálynak lennie.

Választhat bármit eladni. A termékkel való ismerete előnynek tűnik abban az értelemben, hogy jobban fogja reklámozni egy ilyen terméket. De ismét ennek nem kell a szabálynak lennie.

Egy másik jó módszer az eladni kívánt termék kiválasztására az, hogy megvizsgálja a kínálatot és a keresletet. Az ilyen típusú piaci értékelés segít megtalálni azokat a termékeket, amelyek valószínűleg jobban keresettek, mint a többiek.

Néhány ötlet az eladni kívánt termékekkel kapcsolatban.

Régi tárgyak eladása

Noha pénzt kereshet a régi dolgok eladásával, ez nem különösebben tökéletes módja annak, hogy pénzt keressen. A dolgokat általában olcsóbban fogja eladni, mint amikor először vásárolta őket, kivéve azokat az eseteket, amikor örökölt tárgyakat, régiségeket vagy esetleg gyűjtőcikkeket árul.

A hagyományos értékesítés mellett választhat az aukciós eladást is, amelyet az online piacok (például az eBay) támogatnak. Ebben az esetben beállít egy kiindulási árat, és beállítja az időt arra, hogy a vásárlók javasolják az árat, amelyet hajlandóak fizetni az Ön termékéért. A terméktípustól és a kereslet szintjétől függően előfordulhat, hogy így elég magas eladási árat kap.

Termékeinek eladása

Ha ügyes és képes elkészíteni saját termékét, az online piacok jó indulási módot jelenthetnek. Valójában ideálisak azoknak a kezdőknek, akik szeretnék alacsony költségeket tartani és elkerülni a teljes online áruház felállításának szorongását. Bármit elkészíthet, amit gyárt függetlenül attól, hogy kézzel készített haj kiegészítők, kötött sapkák és sálak vagy fa képkeretek találhatók-e.

Termékek viszonteladása

Olyan termékeket is eladhat, amelyeket nem készített. Ebben az esetben viszonteladó terméket fog adni. Megtalálja azokat az termékeket, amelyeket érdeklí az értékesítés, majd létrehozza a termékoldalakat azok reklámozására.

Az előnye az, hogy csodálatos termékskálája közül választhat és nem kell részt vennie a gyártási folyamatban. A fő hátrány az, hogy értékesítési karrierje bizonyos gyártóktól függ, akik a termékminőségért, a vevői árért stb. felelősek.

Mit teszel?

Szolgáltatásának értékesítése

Az internet lehetővé teszi a különféle szolgáltatások értékesítését. Online módon is értékesíthet szolgáltatásokat, például online tanácsadói foglalkozásokat kínálhat. Másrészt előfordulhat, hogy online szolgáltatásait csak online reklámozza. Lehet például egy személyes fitness edző, aki elősegíti ezeket a szolgáltatásokat a saját webhelyén. Mivel ennek az e-könyvnek az a témája, hogy online pénzt keressen később az e-könyv egészében feltárjuk ezt a virtuális szolgáltatási szolgáltatást, és különféle szolgáltatásokat fog látni, amelyeket online pénzt kereshet.

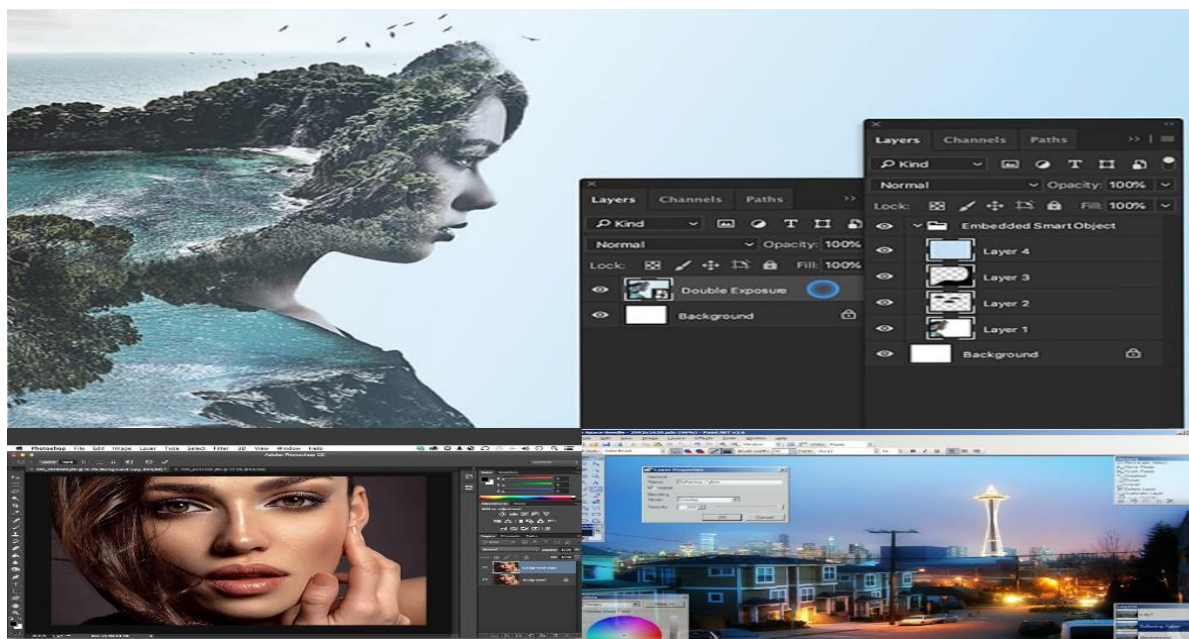
Digitális termékek értékesítése

Ez egy tökéletes tevékenység, ha globális szinten szeretne eladni, és több millió felhasználóval elérhető. Ez az online értékesítés legnagyobb előnye, szemben a helyi értékesítéssel - a sokkal több ember elérésének lehetősége. Különböző típusú digitális termékeket lehet értékesíteni online, például zenét, könyveket, munkalapokat, oktatóanyagokat stb.

Fotók

A fényképezés a weboldalak, blogok, online marketing kampányok stb. Elválaszthatatlan része, ezért mindig kiváló lehetőség a felfedezésre, különösen, ha passzív jövedelmet keres.

Ideális esetben meg kell vizsgálnia a keresletet, fel kell tárnia a hiányzó elemeket, majd nagyszerű fényképeket kell készítenie. Ehhez természetesen szükség van valamilyen felszerelésre és talán némi tapasztalatra a fényképek szerkesztésében. Alternatív megoldásként mindent megszervezhet, majd Adobe Photoshop, Paint.Net használ a kreatív rész elvégzésére.



<https://ordogi-trukkok-online.webnode.hu/szolgalattasok/>

A többi meglehetősen egyszerű. Ön fényképeit hozzáadja a fényképeket értékesítő webhelyekhez és így hozhat létre magad passzív jövedelmet. Nem kell vigyáznia a menedzsmentre és az értékesítési folyamatra, mivel a weboldalak ezt teszik érted (egy bizonyos díjért). A fényképezésre szakosodott webhelyeknek ez a hírneve és jelentős számú követője is van, így könnyebb ilyen módon elérni az ügyfeleket, majd megpróbálni saját maguknak megtalálni az ügyfeleket.

A hozzájárulásként megszerzett eladások százalékan túl a másik dolog, amelyet figyelembe kell venni a kizárólagossági záradék. Egyes webhelyek megkövetelik, hogy fogadja el, hogy Ön megadja a jogot arra, hogy kizárólag a platformon forgalmazza a fényképeket. Ez megakadályozza, hogy fényképeit több webhelyen értékesítse. Egyébként figyelembe kell vennie a fizetési módot, a rendszeres fizetési intervallumokat stb.

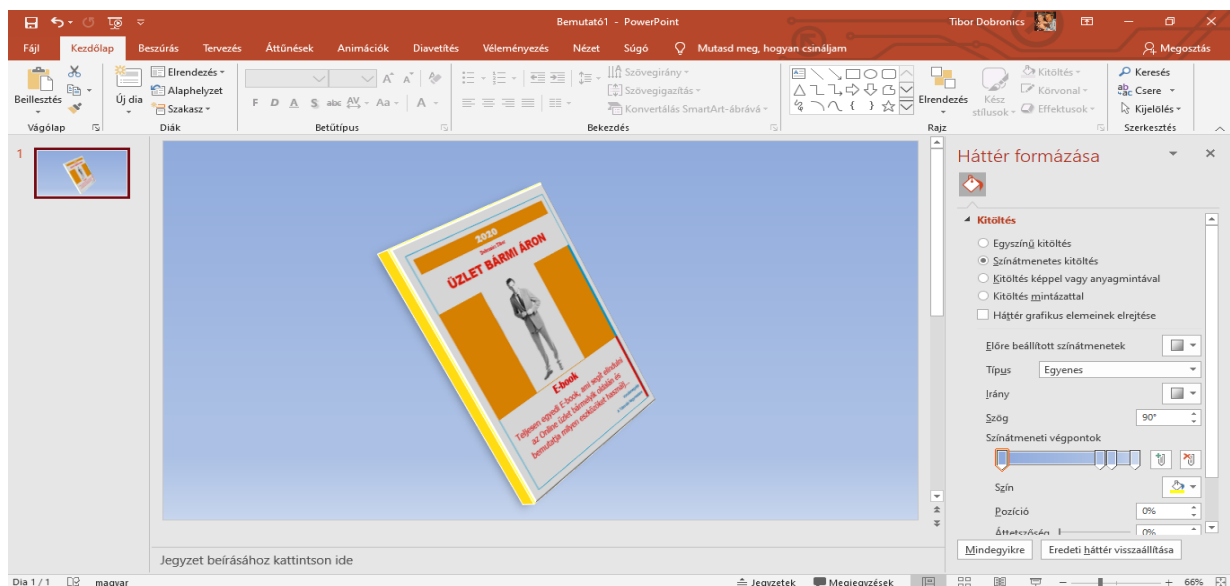
Ezért meg kell vizsgálnia az egyes platformok által biztosított szolgáltatásokat és át kell olvasnia a használati feltételeket, mielőtt bármelyik közreműködővé válna.

könyvek

Az e-könyvek nagyszerű lehetőséget kínálnak a tehetséges írók számára, hogy publikálják munkájukat és profitot szerezzenek az út során, anélkül, hogy át kellene menniük a kiadón. Ily módon nagyobb szabadságot fognak kapni a kifejezésük során. Emellett képesek lesznek az e-könyvet felkínálni a nemzetközi közönség számára.

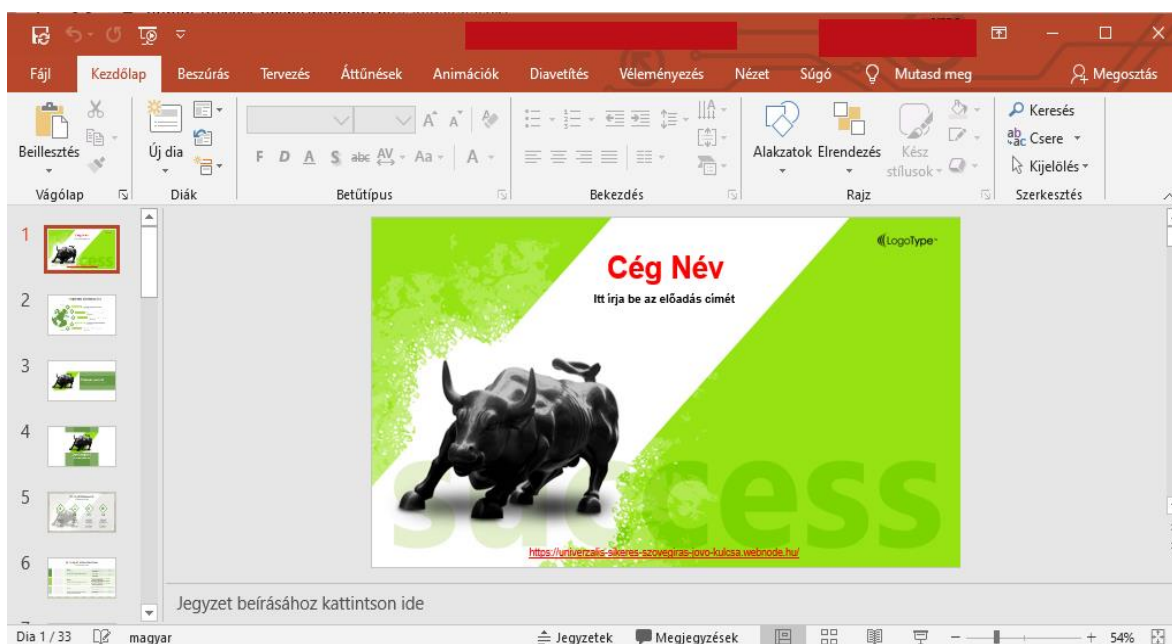
Először el kell készítenie egy e-könyvet. Bármely témára vonatkozhat, amely relevánsnak, érdekesnek vagy hiányzik a piacon. Lehet, hogy saját magának is megírja, vagy bérelt egy szellemírót, aki ezt megteszi.

Ezután formáznia kell az e-könyvet, valamint el kell készítenie a **3D** könyvborítót könnyen és egyszerűen a **Power Point**-al.



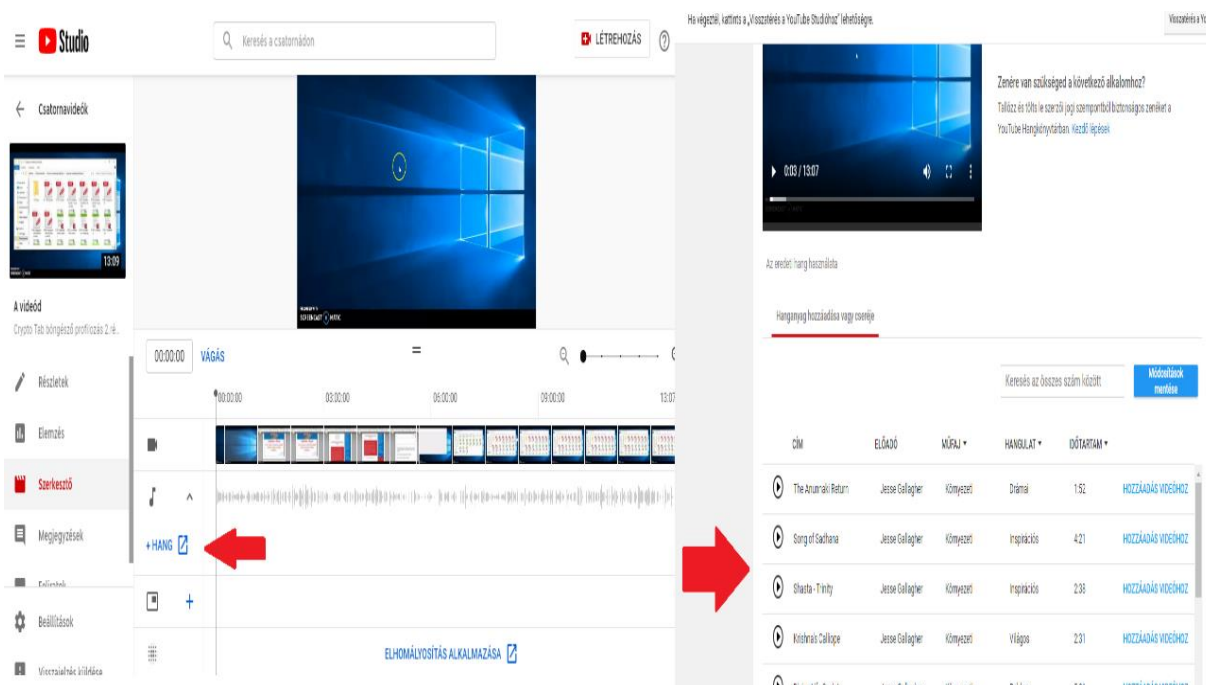
Sablonok

A **Power Point**-al a képek, bemutatók, prezentáció, videófelvétel, Pdf, Mega Pack sablonok és sok egyéb érdekesség is megszerkeszthető. Nagyon sokan nem ismerik és nem használják ki a titkait pedig a profik sokan használják, mert kedvünk szerint alkothatunk rajta.



Zene

A zene olyan digitális termék, amelyet online is értékesíthet. A fotózáshoz és az e-könyvekhez hasonlóan ez is passzív jövedelem forrása lehet. Időt kell fektetnie a zene létrehozására és online elérhetővé tételére. A folyamathoz bizonyos eszközöket, szoftvereket stb. Fog használni, amelyek mindegyike valószínűleg megvan, ha már zenész vagy. Az alkotás bizonyos részeit (vagy egészét) kiszervezhetik más zenészek vagy stúdiók számára.



Youtube Studio-val megoldható a zene ingyen is.

Miután elkészült a remekmű, csak a zenének kiadása marad és ezt megteheti a következő szolgáltatások valamelyikével is:

- [Ditto Music](#) - A cég zenei kiadást és eladást kínál Önnek, miközben bevételeinek 100% -át beszédheti. Osztja el zenéjét az Ön nagy zenei online áruházaiiban, például az iTunesban, az Amazonban stb.
- [CD Baby](#) - Ez a globális zenei disztribútor megosztja zenéjét több mint 100 digitális áruházban és streaming platformon.
- [Tune Core](#) - Egy másik zenei disztribútor, aki segít megosztani a zenét világszerte, miközben értékesítési adatokat szolgáltat Önnek a termék lehetőségeinek megértéséhez és értékeléséhez.

Ne feledje, hogy a nagy zenei áruházak és streaming szolgáltatások, például az Amazon, az iTunes, a GooglePlay, a Spotify stb., Nem működnek közvetlenül a független zenészekkel. Ez azt jelenti, hogy nem tudná így közzétenni a zenét, hanem inkább együtt kell működnie olyan zenei terjesztő cégekkel, amelyek képesek lesznek az Ön zenéjének terjesztésére az Ön globális szolgáltatásaiban. Legtöbbjük lehetővé teszi a bevétel 100% -ának megtartását, ám fizetni kell a szolgáltatásuk igénybevételéért.

Egyéb digitális letöltések

Noha ez a három típusú digitális termék valószínűleg a legnépszerűbb több digitális letöltés is létrehozható és megosztható a világgal. Egyéb digitális letöltések:

- PDF-fájlok
- Munkalapok
- Hangkönyvek
- Oktatóanyagok (írásbeli, audio / video)



<https://www.fetchapp.com/>

Digitális termékként felhasználható bármi, amit valójában létrehozhat, elérhetővé tesz online és elérhetővé teheti az emberek vásárlását. Íme néhány népszerű piactér, amely lehetővé teszi az eladást, még akkor is, ha nincs saját weboldala

- Tanárok fizetnek a tanároknak - egy online piac, amely lehetővé teszi bármilyen tárgyhoz kapcsolódó származási oktatási anyagok, például matematika, tudomány, nyelvek stb. Értékesítését.
- Egyszerű jó - A platform lehetővé teszi a pénztár beágyazását a webhelyére, vagy létrehozhat egy pénztár oldalt, így akár saját webhely nélkül is értékesíthet.
- PulleyApp - Ez a szolgáltatás lehetővé teszi a "Buy Now" gomb létrehozását és beágyazását webhelyére, e-mailbe, közösségi hálózataiba, alapvetően bárhol, ahol elérni szeretné a közönséget.

- FetchApp - Megoldás az Ön számára különféle digitális termékek eladására a webhelyén, blogjában, közösségi hálózatain vagy e-kereskedelmi platformon.
- Gumroad - Ez egy sokoldalú megoldás digitális termékek eladására, előrendelésekkel, kuponkódokkal, több termékformátummal stb.

A végső javaslat az, hogy mindig fontolja meg a piacokon történő értékesítés előnyeit és hátrányait. Általában véve, a kezdők általában jobban használják ezt a módszert, mert ez könnyebb, kényelmesebb és kevesebb munkát igényel a menedzsmenttel, szervezéssel és az értékesítés feldolgozásával kapcsolatban. Természetesen ehhez tartozik egy kötelező díj vagy a bevétel százaléka, amelyet minden vállalat megkap.

Ha vannak ilyen típusú termékei, de ön maga akarja elindítani az értékesítést, akkor ugorjon a következő fejezetre, ahol gyors útmutatókat kap az online áruház elindításáról.

4. Indítson el egy webáruházat

Tehát, megnézte a piacokat, de még mindig inkább a saját webáruházát szeretné. Akkor az e-kereskedelem témáját meg kell vizsgálni, és az e-könyv ez a része tökéletesen indul.

Először is egy webáruházhoz több munka szükséges, mint a piacokon történő értékesítéshez és hasonló szolgáltatásokhoz. Ugyanakkor sokkal nagyobb rugalmasságot kínál, lehetőséget vállalkozásának növekedésére és bővítésére.



Állítsa be a weboldalt

Az első dolog, amire szüksége lesz, egy weboldal vagy blog, amelyet összekapcsol a webáruházával. Weboldal vagy blog létrehozásához néhány dologra van szüksége:

Felület

A webáruház integrálásához kiválasztania kell egy saját üzemeltetett platformot. A tárolt platformok, mint például a Tumblr vagy a Medium, nem nyújtanak elegendő rugalmasságot, és nem ajánlottak azokban az esetekben, amikor webáruházat indít. Fedezze fel a lehetőségeket, és válasszon néhány platformot, például a WordPress, a Joomla, a Drupal stb.

Tárhely

A tárhely egy virtuális tér, ahol webhelyadatait tárolják és elérhetővé teszik az online felhasználók számára.

Online tárhely szolgáltatókat találhat és kiválaszthatja az általuk kínált tervek egyikét. Ideális esetben meg kell vizsgálnia a rendelkezésre álló tárhely típusait és válassza ki azt a lehetőséget, amely tökéletes lesz abban a pillanatban, amikor elindul. A tárhelyszolgáltatók gyakran korlátozzák terveit sáv szélességgel, tárolással, a webhelyek számával, a telepített alkalmazásokkal stb. fejlettebb megoldás.

Tartomány

A webhely vagy a blog domain az egyedüli URL, amelyet felhasználni fog az online tartalom eléréséhez. A legtöbb hosting cég lehetőséget nyújt a domain regisztrálására is. Domain vásárlásakor meg kell győződnie arról, hogy a használni kívánt név elérhető-e. Ennek valami a termékével vagy a márkájával kapcsolatos, ha már rendelkezik a termék vagy márka nevével.

Közösségi média csatornák

A közösségi hálózatok nagyon hasznosak lehetnek a követőkkel való kapcsolatteremtés és a márkád hitelességének növelése érdekében, ezért ezeket fel kell állítania a webhely felállítása során. A közösségi hálózatok sok lehetőséget kínálnak a termékek reklámozására.

Előfizetők listája

Az e-mail marketing nagyon hasznos eszköz lehet az online promócióban. Amikor felállítja webhelyét vagy blogját, gondoljon arra, hogyan ösztönözheti az embereket előfizetőire, és kövesse az e-mail frissítéseit. A kezdőknek rendelkezhet előfizetési gombbal. Ezután korlátozhatja a hozzáférést a webhely egy bizonyos részére, és megkövetelheti a felhasználóktól, hogy regisztráljanak a levelezőlistán a hozzáférés érdekében. Emellett kínálhat ingyenes letölthető anyagokat, mintákat vagy valami olyat, amelyet a potenciális vásárlói e-mail címért cserébe szívesen értékelnének.

Ez mind a webhely felállításához szükséges, de szem előtt kell tartania, hogy ez az online előadás. Hitelesnek és magával ragadónak kell lennie. Meg kell vonzania az embereket, és elegendő információt kell adnia rólad és termékeiről.

Ezenkívül a keresőmotoroknak indexelniük kell, és megjeleníteniük kell a keresőmotor eredményeiben. Ez azt jelenti, hogy a tartalom, a tartalom optimalizálása és a SEO minden olyan tényező, amelyet figyelembe kell vennie a webhely vagy blog létrehozásakor.

Állítsa be a webáruházat

A következő lépés az aktuális webáruház létrehozása. Ehhez több dologra lesz szüksége.

Az e-kereskedelem integrációja

A blog vagy egy weboldal üzemeltetésére szolgáló platformon kívül szükség van egy e-kereskedelmi üzlet speciális elrendezésére. Ez általában úgy történik, hogy az e-kereskedelmi platformot integrálja a meglévő platformba.

Például, ha a WordPress-t használja a blog üzemeltetéséhez, könnyen beállíthat egy webáruházat az e-kereskedelmi platformok egyikével, mint például a WooCommerce, BigCommerce, Shopify stb.

Ezeket a platformokat az adja, hogy e-kereskedelemmel kapcsolatos elemeket biztosítanak az online áruház sikeres futtatásához. Ebbe beletartozik:

- **Bevásárlókosár** - Ez egy olyan szoftver, amely lehetővé teszi a termékek böngészését és virtuális kosárba helyezését. A bevásárlókosár közvetlenül a pénztárhoz hivatkozik.
- **Pénztár** - Az az eljárás, amelynek során az ügyfél fizetési és szállítási információkat szolgáltat.
- **Fizetési átjáró** - A termék online vásárlásának utolsó szakasza a fizetési átjáróval ér véget, amely egy szolgáltatás, amely feldolgozza az Ön számára a fizetést. A szoftver titkosított műveletekkel továbbítja a fizetési információkat az ügyféltől a bankhoz.

Az online fizetés feldolgozásához igénybe kell venni ezeket a szolgáltatásokat, hogy az ügyfelek a rendelkezésre álló eszközök (például hitelkártyák, PayPal stb.) Bármelyikével megszerezzék termékeiket.

A termékek elérhetővé tétele

Miután az összes „műszaki anyag” a helyén van, a feladata az lesz, hogy a termékeket elérhetővé tegye online ügyfelei számára. Ezen a ponton meghatározta, hogy mit és mit árul. Ismeri a célcsoportot, és valószínűleg rendelkezik a termékek jellemzéséhez szükséges összes anyaggal, mint például képek, terméknevek stb.

Termék kategóriák

Az, hogy megy keresztül ezen a lépésben, attól függ, hogy hány terméket kell eladnia. Ha sok terméket értékesít, vagy ha a jövőben ezt tervezi, akkor a termékkategória meghatározása elengedhetetlen. Ily módon logikai struktúrát hoz létre üzlete számára, lehetővé téve

mindazok megfelelő megszervezését és ügyelve arra, hogy termékei valóban elérjék az online vásárlókat.

Gondoljon arra, hogy a potenciális vásárlók miként fedezhetik fel az online áruházat. Milyen tárgyakat várnak el az egyes kategóriákban? Elég intuitív-e a szerkezet ahhoz, hogy könnyen böngészhessenek?

Termék oldal

Ezután meg kell határozni a termékoldalakat. Ismét sok minden attól függ, hogy hány terméket értékesít. Ha csak egy terméket (és / vagy néhány fajtát) értékesít, akkor valószínűleg átfogó termékoldalt választ. Ami a termékoldal minden típusát illeti, ezek az elemek:

Termék név

Ez az oldal első része, és általában a szöveg legfontosabb része. A terméknév néha magában foglalja a márkanevét vagy akár azonos lehet a márkanevvel. Időnként egy terméknév leíróbb lehet. Fontos, hogy ennek a terméknek a kulcsszava legyen (függetlenül attól, hogy ez márkás, normál vagy hosszú farokú kulcsszó) -, amelyet szintén néhányszor használnak az adott oldalon. A kulcsszó-optimalizálás nélkülözhetetlen része a tartalom optimalizálásának, ezért érdemes részletesebben megvizsgálni a témát, ha növelni szeretné üzlete online elérhetőségét.

A kulcsszavak mellett az egész termékoldalt is optimalizálni kell, ideértve a vonatkozó címkéket, metaleírást a vizuális tartalom optimalizálását stb., amelyek mindegyike része a keresőmotor optimalizálásának.

Termékleírás

A leíráson belül további információkat nyújt ügyfeleinek. Fontos ezt szem előtt tartani. Lehet, hogy a vásárlók az Ön e-mail feliratkozói, akik már ismerik Önt és a márkáját. Lehetséges, hogy vevői online felhasználók is, akik az interneten böngésztek, és a keresési eredmények között a termékoldalán találkoztak.

Éppen ezért a termékleírásnak elegendő információt kell tartalmaznia és relevánsnak kell lennie, hogy minden potenciális vásárló mindent megtaláljon, amely a vásárlásról szóló döntés meghozatalához szükséges.

Íme néhány ötlet a termékleírás részeként megadható részletekkel kapcsolatban:

- A termék jellemzői
- Termékleírás (méret, szín, súly stb.)
- A termék előnyei
- Előnyei, melyeket hozhat
- Gyakran feltett kérdések és válaszok
- Ajánlások vagy áttekintések

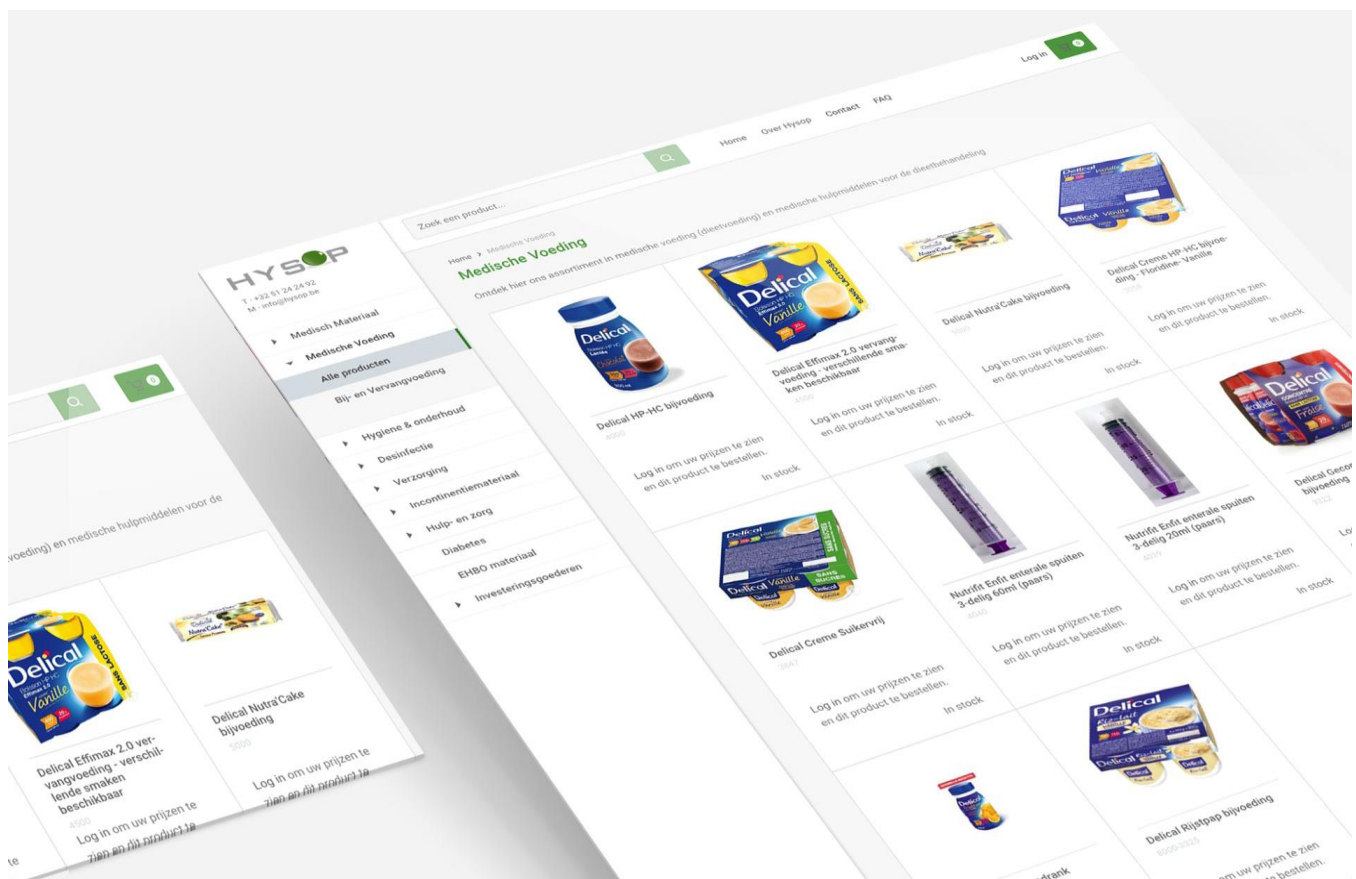
Vizuális elemek

A vizuális elemek javíthatják az elkötelezettség szintjét, és felhívhatják a potenciális vásárlók figyelmét. A termék kinézetének látása (működés, felhasználás stb.) Gyakran sokkal hatékonyabb, mint ha arról olvasunk.

Használhat képeket, videókat, animációkat és bármit, ami valóban hozzásegítheti a terméket a potenciális vásárlókhoz, és meggyőző érvként szolgálhat számukra, hogy ügyfeleikké váljanak.

Itt található egy példa egy termékoldalra:

- Termék név
- Ár
- Leírás
- Képek
- GYIK
- Bizalmi jelzések (visszatérítés, díjcsere)
- Vélemények



Hirdesse a webáruházát

Az utolsó lépés a webáruház promóciója. Ehhez mélyebben bele kell mélyülnie az online marketing témájába, valamint arra, hogy miként helyezheti el és reklámozhatja termékeit a globális piacon.

A különböző stratégiák a terméktől a kampánytól és a céloktól függenek.

Ennek ellenére az online marketing legitim módot kínál a termék közelebb hozásához a közönséghez.

Íme néhány ötlet a webáruház népszerűsítéséhez:

- **Közösségi hálózatok** - A közösségi hálózatok segítségével kapcsolatot létesíthet követőivel, és terjesztheti termékeivel kapcsolatos híreket.
- **Fizetett reklám** - A fizetett reklám nagyszerű lehetőség arra, hogy rövidebb idő alatt több online felhasználót érjen el. Használhat keresőmotoros hirdetéseket vagy közösségi médiahirdetéseket.
- **E-mail marketing** - Ha van levelezőlistája, akkor ezzel elérheti előfizetőit, és felkeltette érdeklődését az eladott termékek iránt.

Ez csak néhány a feltárható lehetőségek közül, és határozottan meg kell vizsgálnod, hogy közelebbről kell megvizsgálnia, hogy kitaláld, hogyan lehetne a legtöbbet hozni ezekből a marketing kampányokból.

Az alábbi témákkal kapcsolatos további információkkal kapcsolatban, amelyek segítenek a legtöbbet hozni az online értékesítésből, nézze meg az alábbi forrásokat:

E-kereskedelem
E-mail marketing
Online marketing
Keresőoptimalizálás (SEO)
Közösségi média marketing.

5. Cseppszállítás

A Cseppszállítás az online értékesítés egyik formája. A hagyományos értékesítési eljárásoktól eltérően a cseppszállításnak van egy olyan tulajdonsága, amely valóban egyedivé teszi. Cseppszállítás esetén a termékeket árusító üzlet nem tárolja ezeket a termékeket. Olvassa el ezt a történetet, hogy megtudja, hogyan működik ez a teljes folyamat, és hogyan lehet online pénzt keresni.



Mi a cseppszállítás?

A Cseppszállítás olyan üzleti modell, amely számos előnyt és lehetőséget kínál a termékek online értékesítésére. Így működik az egész folyamat:

- Megtalálja a viszont eladni kívánt termékeket
- Hirdesse a termékeket a weboldalán az online áruházban a piacon stb.
- Az ügyfél megvásárolja tőled a terméket
- A megrendelést továbbítja a beszállítónak, az ügyfél részleteivel
- A szállító közvetlenül a vevőnek csomagolja és kiszállítja a terméket

A folyamat alapján eldöntheti, hogy Önnek, mint eladónak, valójában semmi köze nincs az adott termékhez. Ön nem vesz részt a gyártásban, a csomagolásban és a szállításban. Az egyetlen feladat a termékek promóciója és az online felhasználók elérése ezzel a promóciós tevékenységgel.

A fő oka annak, hogy ez ilyen népszerű üzleti modell, az az, hogy szinte semmiféle befektetést nem igényel, és csak az internetes kapcsolat és a számítógép kivételével. Ez azt jelenti, hogy szinte bárki elkezdi használni ezt az üzleti modellt online jövedelemszerzésre.

A cseppszállítás előnyei

Vessen egy pillantást az előnyökre és miért lehet ez érdekes lehetőség a felfedezéshez:

Könnyen beállítható

Nincs szükség előkészítésre, mivel az egyetlen feladat a beszállítók megtalálása és a termékek bemutatása a weboldalon vagy a blogján.

Nincs raktárkészlet

A kellékek tárolása nem csak szervezést igényel, hanem fizikai helyet igényel, ahol a termékeket tárolni fogja. A cseppszállításnál ezekre nincs szüksége.

Rugalmasság

Válthat a beszállítók között, együttműködhet több szállítóval egyidejűleg stb. Ez nagyobb rugalmasságot biztosít a különféle kínált termékek típusa, a rendelkezésre állás, a szállítási módszer stb. Szempontjából. Ez csökkenti a termékek kiszállításának kockázatát is. készlet

Helytől független

Ideiglenes áthelyezést tervez, vagy egy hónapot kíván eltölteni Bahamákon (vagy bármilyen más egzotikus szigeten, amelyre

gondolsz)? A cseppszállítás révén hozza el laptopját, és vállalkozása veled lesz, bárhová is megy.

Skálázhatóság

A Cseppszállítás olyan üzleti modell, amely lehetővé teszi a profit gyors növelését anélkül, hogy valójában többet dolgozna. Csak azt vigyázza, hogy több megrendelés érkezzen közvetlenül a szállítóhoz, aki mindent meg fog kezdeni.

Noha ezek az előnyök mindazoknak tűnhetnek, amire valaha vállalkozástól számítottak, szem előtt kell tartaniuk azt is, hogy a cseppszállításnak vannak bizonyos hátrányai is.

A cseppszállítás hátrányai

Mielőtt elkezdi a cseppszállítást, mérlegelje az ilyen típusú üzleti modell negatív oldalát:

Alacsonyabb haszonkulcsok

Ellentétben a gyártókkal való közvetlen együttműködéssel, a szállítók nem nyújtanak versenyképes árakat, amelyek tükrözik az Ön haszonkulcsát.

Felelősség és hírnév

Az ügyfeleknek nem érdekli, ha csupán közvetítő vagy. Te vagy az eladó és panaszt fognak tenni neked, ha valami rosszul történik, akkor is, ha nem az ön hibája. Ez azt jelenti, hogy jó hírneve áll a vonalon és megbízható minden károkért. Ezért gondosan mérlegelnie kell azokat a szállítókat, akikkel együtt dolgozni szeretne.

Márkás

Ha ön magának csomagolja a termékeket, akkor valószínűleg márkás csomagolást használ, ingyenes ajándékokat, jegyzeteket stb. kínál. Mindezek nagyszerű módja annak, hogy megerősítsék márkád befolyását és kapcsolatot létesítsenek a vevőkkel. Ez is olyasmi, amit nem érhet el cseppszállítással.

Egyes szállítók hajlandóak ezt megtenni érted, de általában fizetést igényelnek tőled, ami ismét csökkenti a haszonkulcsokat.

Több termék és beszállító

Annak ellenére, hogy ez önmagában is előny, lehetővé téve különféle termékek szállítását, azonban a probléma akkor fordulhat elő, ha az ügyfél több terméket szállít különféle szállítók által. A megnövekedett szállítási költségeket az ügyfelek nem számolhatják fel, ehelyett ezeket a költségeket kell fedeznie.

Verseny

Lehet, hogy sokféle csepphajó viszont eladja ugyanazt a terméket, ami azt jelenti, hogy heves konkurenciával szembesülhet a réstől függően. Ugyanakkor tudnia kell, hogy a versenytársak maguk a szállítók is. És legnagyobb előnye az, hogy gyakran jobb árakat kínálhatnak, mint te.

Nincs leltár, amelyet nyomon lehet követni

Nem igazán tudja nyomon követni a készletét, tehát nem ez a valami, amit a webhelyén bemutathat. Ennek eredményeként az ügyfél megrendelést kérhet tőled, és csak miután kapcsolatba lépett a szállítóval, megkapja az információkat, ha a termék elérhető. Abban az esetben, ha nem rendelkezik eladható termékekkel, visszatérítést kell fizetnie az előre fizetett termékekre.

Bár üzleti modellként messze nem tökéletes, a cseppszállítás nagyon alkalmi, stresszmentes online módon történő értékesítési mód. Szinte nincs erőfeszítés egy ilyen vállalkozás létrehozására és nincs semmi gond a készlet nyomon követéséről, a termékek tárolásáról és a szállításról. A margók a réstől és a terméktípustól függően változnak, ezért javasoljuk, hogy a kezdés előtt vizsgálja meg azokat. A jobb árérés elérésének egyik módja a gyártókkal való közvetlen együttműködés a beszállítókkal való együttműködés helyett.

Alacsony kockázatú és alacsony befektetésű üzleti modellként a cseppszállítás tökéletes a kezdők számára. Olyan emberek számára is, akik különféle különféle termékeket akarnak eladni. Ez egy „oldalsó üzleti projekt” is lehet, ha valaki már pénzt keres online vagy teljes munkaidőben dolgozik.

A Cseppszállítás akkor sem az Ön számára van, ha márkaépítésen szeretne dolgozni és befolyásos márkanevet kíván létrehozni. Továbbá, ha nem kedveli a haszonkulcsokat és több pénzt szeretne keresni, akkor a cseppszállítás valószínűleg nem ideális megoldás az Ön számára.

Végül, amikor úgy dönt, hogy ez egy olyan típusú üzleti modell, amelyet folytatni kíván, akkor ehhez hasonlóan közelíti meg a webáruház felállítását. Szüksége lesz egy platformon, amelyen keresztül eladni fog, a termékeket vonzó módon kell bemutatnia, és a termékek népszerűsítése érdekében meg kell vizsgálnia az online marketing lehetőséget.



6. Szabadúszó

A szabadúszó tevékenység egyre növekvő népszerűségnek örvend, főleg az általa nyújtott előnyök miatt. A szabadúszó feladat a tradicionális munkaügyi normákat és követelményeket meghamisítja, és egyenlő esélyeket teremt az emberek számára világszerte. Nincs több ingázás, nincs több 9-5 munkanap, és nincs öltözködési kód. Azok az emberek, akik nem voltak képesek illeszkedni a munkakörnyezetbe, és nem képesek nagy távolságra ingázni, kiválóságra válhatnak szabadúszókként.

A dolgok azonban nem mindig olyanok, mint amilyeneknek látszik. Mint a többi ilyen lehetőség, hogy online pénzt nyújtson a szabadúszónak hátrányai is vannak ezért lehet, hogy a munka nem mindenki számára megfelelő.



Ki egy szabadúszó?

A szabadúszó önálló vállalkozó. Ez a személy ügyfelekkel dolgozik, és ez gyakran magában foglalja egyidejűleg több ügyféllel való együttműködést. A szabadúszók szolgáltatásaikat más cégeknek vagy akár magánszemélyeknek kínálják.

A munkaidő szempontjából egy szabadúszó munka meglehetősen rugalmas. A nap folyamán általában nincs meghatározott munkaidő, amelyben a szabadúszónak munkát kell végeznie, amely lehetőséget ad számukra arra, hogy a napjaikat függetlenebben szervezzék, mindaddig, amíg elegendő idő van arra, hogy az összes munkát az előírt határidőn belül elvégezzék. Időnként az ügyfelek kérhetik, hogy egy szabadúszó legyen elérhető a nap meghatározott időszakában, de ebben a két félnek előzetesen kell megállapodnia.

A szabadúszók ezt a munkát teljes munkaidőben végezhetik el, ami azt jelenti, hogy minden idejét a szabadúszó koncertek keresésére fordítják. Ez azt jelenti, hogy jövedelmük teljes mértékben az elvégzett munkától és a sikeresen elvégzett projektektől függ. A hagyományos munkával ellentétben a szabadúszóknak nincs rögzített fizetése. A jövedelem általában havonta eltér.

A szabadúszók egy része megtartja 9–5 állását és szabadidejében szabadúszóként vállalkozik. Ez egy közismert út a teljes munkaidős szabadúszó indításához. Az emberek addig folytatják rendszeres munkájukat, amíg nincs elég ügyfeleik és tapasztalataik ahhoz, hogy csak szabadúszóként éljenek meg. A régi munkavégzés biztosítja az állandó jövedelmet és a „biztonsági hálót”, ha a dolgok nem a tervek szerint mennek a szabadúszókkal.

Előnyök

Íme a legfontosabb előny, amelyet szem előtt kell tartani, amikor szabadúszóvá válik:

Rugalmas munkaidő

Ez ismét a legjobb előnye, amelyet szabadúszóként kaphat. Ha nem reggeli ember, beállíthatja, hogy munkanapja délre kezdjen. Mert miért nem? A munka lehetővé teszi ezt feltéve, hogy a nap folyamán elvégzi az összes feladatot.

Függetlenség

Szabadúszóként önálló vállalkozóként dolgozik. Az alkalmazottaktól eltérően, jobban irányíthatja munkáját, és nincs kötelezettsége a nem kívánt munka elvégzésére. Ebben az esetben azonban a hírneve forog kockán, és kockáztathat, hogy elveszíti az ügyfelet.

Állítsa be saját árát

A szabadúszók általában többet fizetnek, mint az alkalmazottak. Mindenekelőtt a szabadúszóknak a munkaidőn kívül fedezniük kell általános költségeiket és egyéb kiadásait, amelyek a rendes alkalmazottaknak nem merülnek fel. Mindezt a szabadúszó árában kell kiszámítani. Továbbá szabadúszóként eldöntheti, mennyit ér. Megadhatja a saját árát és csak azokkal az ügyfelekkel dolgozik, akik hajlandók ezt az árat fizetni.

Könnyen indítható

Ha már tudja, hogyan kell egy adott szolgáltatást nyújtani, akkor valószínűleg megvan a szükséges felszerelés is. Például, ha Ön webfejlesztő, akkor valószínű, hogy már van számítógépe. Ez azt jelenti, hogy a szabadúszó karrier megkezdésének költségei meglehetősen minimálisak, ha egyáltalán léteznek. Ezért annyira erőteljes dolog szűkíteni a piacodat.

Növekvő piac

A globális gazdaság úgy fejlődik, hogy minden évben egyre több szabadúszó üdvözlí. A hagyományos alkalmazottaktól eltérően a szabadúszó jobb választás lesz azoknak a vállalatoknak, amelyek inkább nem kötelezik el magukat munkavállaló iránt, hanem hosszú távú szerződéseket kötnek. Ehelyett a szabadúszókkal való együttműködés nagyobb rugalmasságot is biztosít számukra, ezért a szabadúszó szolgáltatások igénye ilyen magas.

Nincs akadály

Szabadúszóként a világ bármely pontjáról, a világ bármely vállalatánál dolgozhat. Valójában nem szabad akadályokat gátolni abban, hogy globálisan munkát keressen. Ez annyi izgalmas lehetőséget kínál.

Hátrányok

Ahhoz, hogy felismerjük, hogy a dolgok nem mindig olyan ideálisak, mint amilyenek látszik, figyelembe kell vennie a szabadúszó ezen hátrányait is.

Határidők és ütemtervek

Még ha rugalmas munkaidő is, akkor olyan ügyfelekkel fog dolgozni, akiknek határideje van és elfoglaltak. Ez azt jelenti, hogy időnként akkor is dolgoznia kell, ha nem tervezte ezt. Előfordulhat, hogy sürgős helyzetben egy mindennapos embert húz. Időnként előfordulhat, hogy alkalmazkodnia kell az ügyfél időzónájához, amely lehet ellentétes a sajátoddal.

Nincs következetes munka

Bár lehet, hogy rendszeres ügyfeleket szerezhet, és viszonylag állandó havi jövedelmet biztosíthat, általánosságban a szabadúszó munka nagyszerű feladat. Ez azt jelenti, hogy időnként annyit kell tennie, hogy órákig a számítógépéhez ragasztva ül. Más esetekben lehet, hogy nincs elég munka.

Ez azt jelenti, hogy akkor is megragadja a lehetőségeket, ha tudja, hogy elég elfoglalt, vagy csak azért, hogy elegendő pénzt keressen kevésbé elfoglalt időszakra.

Megtanulni kezelni és rangsorolni

A következetlenség miatt a munka során meg kell tanulnia kezelni az ügyfeleit és a feladatokat. Időről időre el kell helyezniük egymás elsőbbségét, és képesnek kell lennie a helyes döntések meghozatalára, mivel ezek befolyásolják az ügyfelekkel fennálló kapcsolatát.

A hírnevére támaszkodva

Sok jövőbeli projekt a hírnevétől függ. Kell egy fényes portfólió és jó ajánlások ahhoz, hogy a jövőben jobb projekteket szerezzen. Fontos az is, hogy fenntartsuk a jó kapcsolatainkat az ügyfelekkel és ahhoz, hogy ezt meg tudd valósítani, sikeresnek kell lenned az emberekkel való jó kommunikációban.

Vigyázz magadra

A szabadúszóként nem jár olyan járulékok, mint az egészségbiztosítás, fizetett adók és hasonló költségek. Mindezeket a költségeket az Ön által megadott ország határozza meg és mindegyiket önmagában kell viselnie. Szabadúszóként nem szükséges saját vállalkozást létrehoznia ahhoz, hogy projektekkel dolgozzon, de vannak speciális előírások, amelyeket meg kell vizsgálnia. Mivel ez egy viszonylag új karrier, ezeket a szabályokat gyakran frissítik, ezért a legjobb, ha folyamatosan tájékozódunk.

Nincs beteg / szülési szabadság

A szabadúszók általában nem rendelkeznek beteg- vagy szülési szabadsággal. Pár napot vehetnek igénybe, és a legtöbb ügyfél nem veszi figyelembe, hogy a hagyományos munkákkal ellentétben a legtöbb szabadúszó csak akkor kap fizetést, ha dolgozik és eredményt nyújt.

Kezdeti lépések szabadúszóként

A szabadúszó indításának sokféle módja van. Az egyik leggyakoribb módszer a szabadúszó webhelyek, például a Szolgáltatási díjak a Szabadúszóként és sok hasonló platform használata. A fő ok, amiért ezek egy ugródeszka azok számára, akik szabadúszóként kezdik, az, hogy lehetővé teszik az azonnali indulást. Csak annyit kell tennie, hogy létrehoz egy fiókot, és elkezdheti a feladatok böngészését. Ezenfelül ezek a platformok jó hírnevet szereztek az online világban, és már jelentős számú ügyfelük van szabadúszók számára. Ön azt jelenti, hogy böngészzi az adott állást vagy készségeket kereső platformon, és azonnal hozzáférhet egy hatalmas számú álláshirdetéshez, amelyek megfelelnek az ilyen keresési lekérdezésnek.

A legtöbb szabadúszó hátránya az a tény, hogy ezekben a platformokban többnyire kevésbé fizetett munkát talál. Ne feledje, hogy ez nem a szabály.

De azon ügyfeleknél, akik hirdetéseket küldenek szabadúszó platformokon, az az ötlet, hogy jó szabadúszókat találjanak, általában a legalacsonyabb áron. Az egész rendszer úgy működik, mint egyfajta licitálás, és az Ön árajánlata általában befolyásolja a döntést.

Ezen felül ezek a platformok díjat vagy tagságot számítanak fel. Akárhogy is, a befizetés egy bizonyos százaléka a szabadúszó platformon történik. Ez azt jelenti, hogy egy bizonyos díjat csökkennek a befizetései és néha többet kell fizetnie az ügyfeleitől, hogy fedezze ezt a díjat. Amikor ajánlatot tesz egy állásajánlatra, meg kell vizsgálnia, ki fizeti a díjat. A legtöbb esetben a díjat levonják a szabadúszó díjából. Például a szolgáltatásiként általában 20% -ot számít fel a szabadúszóktól, de a díj csökken, ha hosszú távú ügyfelekkel rendelkezik és elér egy bizonyos küszöböt a fizetéseknél. Alkalmanként további díjat számíthat fel az ügyfél számára.

A szokásos út kezdődik egy szabadúszó peronnal, az építési tapasztalatokkal és a portfólióval, végül pedig függetlenné válik. Miután megvan a szakértelem és a jó hírnév és talán van néhány online ügyfél, sokkal könnyebb lesz teljesen függetlenné válni.

Mindkét esetben, függetlenül attól, hogy az egyik vagy a másik kezdetét választja, néhány jó dolog van:

Hozzon létre egy online profilt

Hozzon létre egy online profilt, amelyet az emberek megnézhetnek, hogy többet megtudjanak rólad. Ossza meg portfólióját a profil részeként.

Használjon olyan közösségi hálózatot, mint például a LinkedIn vagy a Twitter, hogy hozzon létre szociális média profiljait és segítsen a jó hírnevének felépítésében. Ön is létrehozhat egy Facebook oldalt. A közösségi hálózatok általában segíthetnek abban, hogy kapcsolatba lépjen más szabadúszókkal, megosszák tapasztalataikat és kapcsolatba lépjenek a potenciális ügyfelekkel.

Ezenkívül hasznos egy weboldal. Ennek nem kell semmi képzeletbeli vagy bonyolultnak lennie. Egy egyszerű oldal, néhány oldallal, esetleg egy bloggal is, ha projektprojekteket szeretne megkapni, vagy megoszthatja a legjobb terveket vagy fényképeket. Mindez segít munkájának bemutatásában és szolgáltatásainak hirdetésében.

Válasszon egy részt

Annak ellenére, hogy hajlandó kipróbálni sok különböző szabadúszó munkát, általában van egy speciális rész, amelyre összpontosíthat. Például, tervezés, fordítás, írás, webfejlesztés stb.

Amikor meghatározza ezt a mezőt, amelyen dolgozik, akkor még egy lépéssel tovább mehet és pontosabb lehet. Lehet, hogy például tervező vagy, aki csak logókon dolgozik. Vagy író, aki csak egy adott témáról ír.

Annak ellenére, hogy ez eleinte korlátozza a potenciális szerződéseket, hosszú távon ez egyfajta előnyt jelent. Ez ilyen. Amikor elkezdi szabadúszó karrierjét, egyfajta tanulási görbe lesz. Több időre és erőfeszítésre lesz szüksége a munkák elvégzéséhez, amelyek később rutinná válnak.

Ha több hasonló munkát végez, akkor ezt a rutinból sokkal gyorsabban megszerezheti. Ez alapvetően azt jelenti, hogy jobb lesz a munkája. És minél jobb vagy, annál jobb a hírneve. Természetesen többet számolhat fel szakértőként és valakiért, aki egy adott részhez szakosodott.

Kezdőként előfordulhat, hogy elkerüli a rés kiválasztását és megragadja a lehetőséget, hogy kipróbáljon sok különféle típusú munkát. Ez is hasznos megközelítés, mert első kézből látni fogja, hogy milyen munkákat szeretne és örömmel végzi el.

Határozza meg a célügyfeleket

Ha van egy rése és pontosan tudja, mit akar csinálni az hasznos lesz az ügyfelek meghatározásakor is. Míg a szabadúszó platformok elsősorban a munkák böngészésére koncentrálnak nem pedig az ügyfelekre, ha egyedül indul sok hasznot fog elérni, ha megtudja kik a potenciális ügyfelek.

Például ezek lehetnek kis- vagy középvállalkozások. Vagy olyan vállalkozások, amelyek egy adott iparágban dolgoznak vagy egy adott helyen székhellyel rendelkeznek stb. Létrehoznak egy hatékonyabb portfóliót és kialakítják a megközelítést, hogy jobban megfeleljen nekik.

Emellett közvetlenül is kapcsolatba léphet az ügyfelekkel, ha tudja, hogy érdekli a munkája.

Állítsa be az árait

Sokan kényelmetlenül beszélnek a pénzről, különösen azok, akik indulnak. Nem ismerik az ipari szabványokat, még azt sem tudják, mennyit érnek. Ez azonban valami elengedhetetlen induláskor.

Kezdje az óradíjjal, mivel ilyen sokkal könnyebb eldönteni. Próbáljon meg meghatározni egy kényelmes óradíjat. Ne feledje, hogy a kapott pénzt szabadúszóként való költségek fedezésére kell fordítani (egészségbiztosítás, webhelytárhely stb.). Próbálja meg felfedezni az iparág és az országod tarifáit

Ne feledje, hogy az arányok iparonként nagyon eltérőek lehetnek. Még ha ugyanabban az iparágban dolgozik a különböző országokból származó emberek eltérő díjakat fizetnek ugyanazon szolgáltatásért, pusztán azért, mert árat az életszínvonalhoz igazítják. Sokat kell gondolkodni, de ez egy olyan számítás, amely segít szűkíteni az elvégzendő munkahelyeket és elkerülheti az idő pazarlását olyan munkákra, amelyek csak nem fizetnek eléggé. Ezenkívül a hétvégi munkára a rövid határidőn belül végzett munkára stb.

A projekt mértékeiről általában az egyes projektek mértékeit külön megbeszéljük. Becslés készítéséhez betekintést kell kapnia az elvégzendő munkába. Ezenkívül nagyjából képesnek kell lennie arra, hogy becsülje meg egy ilyen projekt végrehajtásához szükséges időt. Mindezek alapján létrehozhatja a projekt arányát.

Szabadúszóként végzett munka típusai

Sokféle típusú munka végezhető szabadúszóként. A választani kívánt munkát az Ön tudásán alapszik, mivel ezek közül néhány speciális oktatást igényel. Például nem lehet spanyol – angol fordító, ha nem ismeri a spanyolul.

Ennek ellenére nagyon sok munka van, amelyek nem igényelnek speciális oktatást vagy tapasztalatot. Ehelyett az ügyfél valószínűleg végig vezeti Önt a folyamaton és megmutatja, hogyan történik a munka.

Web, mobil és szoftver fejlesztő

Minden webes, mobil és szoftver fejlesztő

Asztali szoftverek fejlesztése

E-kereskedelem fejlesztése

Játékfejlesztés

Mobil fejlesztés

Termék menedzser

Minőség és tesztelés

Szkriptek és segédprogramok

webfejlesztés

Web és mobil dizájn

Egyéb – szoftverfejlesztés

IT és hálózati építés

Minden IT és hálózati építés

Adatbázis adminisztráció

ERP / CRM szoftver

Információ biztonság

Hálózat és rendszer adminisztráció

Egyéb - IT és hálózati építés

Adattudomány és elemzés

Minden adattudomány és elemzés

A / B tesztelés

Adatmegjelenítés

Adatkivonás / ETL

Adatbányászat és -kezelés

Gépi tanulás

Mennyiségi elemzés

Egyéb - adattudomány és elemzés

Kreatív tervezés

Animációs munkák

Művészet és illusztráció munkák

Audio-produkciós munkák

Márka identitás és stratégiai munkák

Grafika és dizájn állások

Logótervezés és márkáépítés

Mozgó grafikus munkák

Fotózás

Bemutatók Munka

Videó készítés

Tehetséges hangmunkák

Ügyfélszolgálat

Ügyfélszolgálati feladatok

Technikai támogatási feladatok

Könyvelés és tanácsadás

Könyvelési feladatok

Tanácsadás

Humán erőforrás-feladatok

Vezetési tanácsadási munkák

Értékesítés és marketing

Vizuális hirdetések állása

E-mail és marketing automatizálási feladatok

Érdeklődőkeresési munkák

Piaci és ügyfélkutatási munkák

Marketing stratégia Feladatok

PR Feladatok

SEM - Keresőmotor-marketing állások

SEO – Keresőmotor optimalizálási munka

SMM - Közösségi média marketing állások

Telemarketing és teleértékesítési feladatok

Fordítás

Általános fordítási feladatok

Jogi fordítási munkák

Orvosi fordítás

Technikai fordítási munkák

Jogi

Szerződési jog feladatok

Vállalati jog feladatok

Büntetőjogi Állás

Családjogi munkák

Szellemi tulajdonjogok feladatok

Jogi asszisztens szolgáltatások kalkulátoros

Írás

Akadémiai írás és kutatás

Cikk és blog írás

Szövegírási feladatok

Kreatív írás

Szerkesztési és lektorálási feladatok

Grant írás

Önéletrajzok és kísérőlevelek állások

Műszaki írás

Webes tartalom-feladatok

Itt van néhány szem előtt tartandó kategória:

Rendszergazda támogatás

Az adminisztrátori támogató csoport különféle munkákat foglal magában, és ezek közül néhány nem igényel semmiféle ismereteket az ügyben, különösen, ha az ügyfél utasításokat ad.

- Személyi asszisztens
- Virtuális asszisztens
- Projektmenedzsment
- Adatbevitel
- Internetes kutatás

Vevőszolgálat

Ez a munkacsoport rögzített munkaidővel járhat, amelynek során online kell lennie, és támogatást kell nyújtania az ügyfelek számára. Alternatív megoldásként e-mailen keresztül is támogatást nyújthat, ám ennek ellenére várhatóan elég érzékenyen reagál és elkerüli az ügyfelek várakozását.

Fejlődés

Ez egy olyan hatalmas terület, amely magában foglalja a tényleges fejlesztési munkát és az ilyen projektek irányítását. Magába foglalja:

- Webfejlesztés
- Mobil fejlesztés
- Webes és mobil dizájn
- Játékfejlesztés
- Egyéb szoftverfejlesztési feladatok / projektek
- Projektmenedzsment
- Termékmenedzsment

Ezekhez a munkákhoz általában valamilyen tapasztalat és ismeretek szükségesek az induláshoz, még akkor is, ha ez belépő szintű pozíció.

Fordítás

Annak ellenére, hogy szűkíti a keresést azáltal, hogy azokra a nyelvekre fókuszál, amelyeket beszél, még egy lépéssel tovább léphet és egy olyan területre specializálódhat, mint például:

- Orvosi fordítás
- Jogi fordítás
- Műszaki fordítás
- Gazdaság és üzleti fordítás
- Általános fordítás

Tervezés

A tervezői karrier ismereteket és kreativitást igényel ahhoz, hogy ilyen projektekben dolgozzon. Néhány összeomlási tanfolyam segíthet egyszerűbb projektekben, de általában a kép, a videó és a hang szerkesztésének szoftverét kell megtanulni.

- Grafikai tervezés
- Logó tervezés
- Fotózás
- Bemutató
- Videofilmek készítése
- Audió produkció
- Élénkség

Írás

Tekintettel arra, hogy az írás meglehetősen népszerű feladat a szabadúszóiparban, később ebben az e-könyvben külön fejezetet talál az írásról.

Ezen a ponton észreveheti, hogy a szabadúszó munkahelyek lehetősége meglehetősen hatalmas. A legjobb az, hogy vannak olyan munkahelyek, amelyek nem igényelnek speciális szaktudást vagy akár tapasztalatot, ami valójában szinte bárki számára lehetőséget kínál arra, hogy ezt karrierjükként kipróbálják.

Hol találhat munkát szabadúszóként?

Mint láttuk, jó kezdete lehet saját webhelyének létrehozása és szolgáltatásainak népszerűsítése, de ha szabadúszó platformokkal szeretne kezdeni, íme néhány a piacon jelenleg található legnépszerűbb közül.

Ötdolláros

A Fiverr-t (Ötdolláróst) 2010-ben alapították. Digitális szolgáltatások vételi és eladási platformjaként. Eddig megőrizte 5 dolláros hírnevét, mivel minden szolgáltatás 5 dollárral kezdődik. A Fiverr-en a munkákat koncerteknek hívják és az alapérték 5 dollár. Amint a szabadúszók elérik a minimális számú eladást, hozzáadhatják az úgynevezett "koncert extrákat" és így növelhetik az árat.



A társaság minden egyes 5 dollárért 1 dollárt vesz fel, vagy 20% -ot. Amikor elsőként szabadúszóként indul a platformon, az aktív koncertek és a koncertek extráinak száma korlátozott, ám ha aktív maradsz és teljesíti a követelményeket, további előnyöket kapsz.

Felső munka

Az Upwork-et (Szolgáltatásokat) 2015-ben vezették be két globális szabadúszó platform az Elance és az oDesk összevont platformjaként. Először egy profil létrehozásával és javaslatának benyújtásával kezdődik, amikor érdekes munkákat talál. Ingyenes tagsággal havonta 60 kapcsolatba kerül, ami korlátozza az alkalmazható állások számát. Nagyjából kb. 30 munkát alkalmazhat, amelyek mindegyikéhez 2 összeköttetés szükséges.



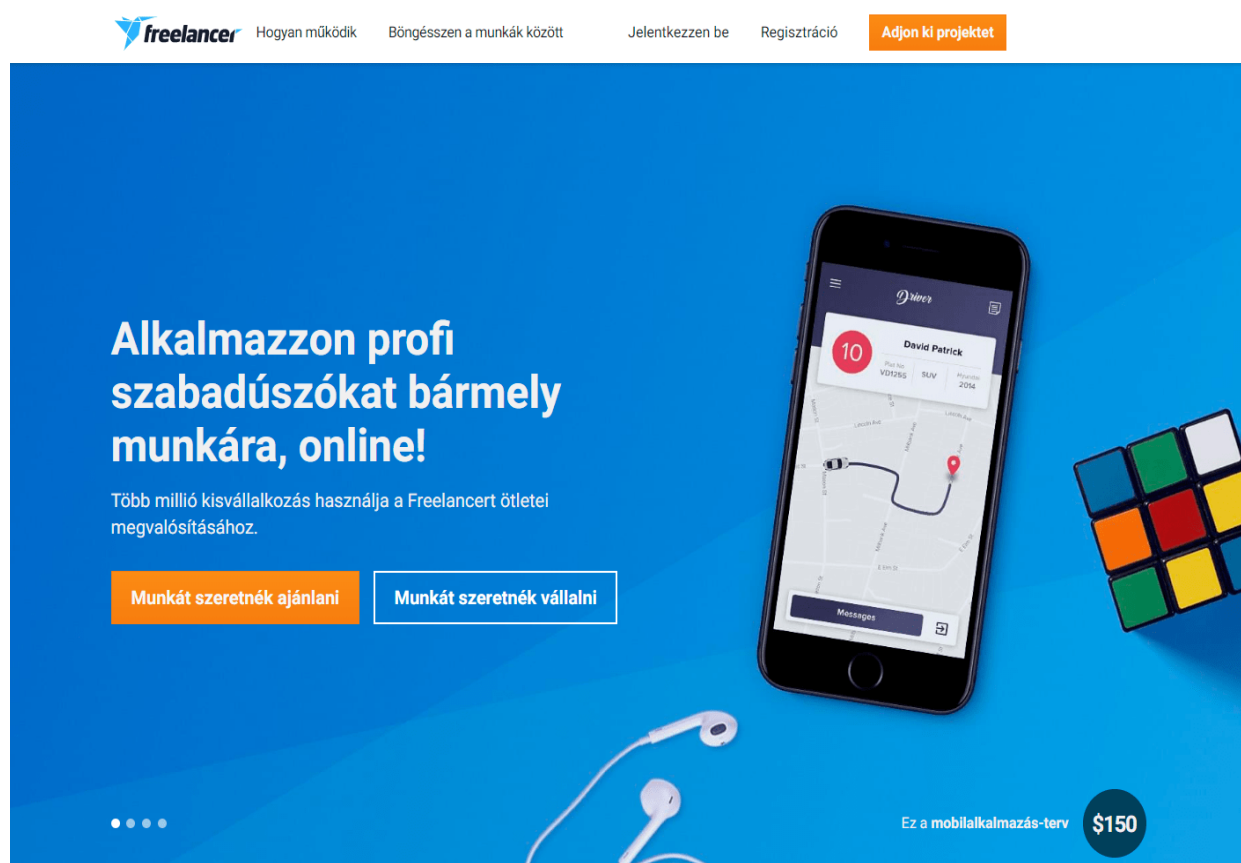
A tökéletes példa egy szabadúszó website-ra

A növekvő tehetségprogram úgy épül fel, hogy elősegítse láthatóságát az első induláskor. Van egy legjobban értékelt program, amely segít jó hírnevet szerezni és jobb munkahelyekhez jutni. Mert, ha e két elemet jól fogalmazod meg, és pontosan eltalálsz őket, akkor a célközönség rögtön tudni fogja, hogy az üzenet nekik szól.

Az 500 dollárnál kevesebb szerződéssel kezdődő szabadúszó indulási díj 20%. A platform arra ösztönzi Önt, hogy folytasson hosszú távú projekteket, tehát ha ugyanazon ügyfelekkel történő számlázás meghaladja az 500 dollárt, a szabadúszó díja 10% -ra csökken. 10000 dollárt meghaladó számlák esetén ugyanazon ügyféllel a díj 5%. Az Upwork 70 fős fizetett tagságot kínál, lehetőséget további csatlakozók vásárlására, fülbevalóinak elrejtésére, a versenytársak ajánlatainak megtekintésére és profiljának testreszabásának.

Szabadúszó

A szabadúszó egy nagy közösséget képvisel, és számos különböző kategóriában kínál lehetőségeket munkára. A szabadúszónak többféle típusú munka van, tehát a díj változhat. Olyan rögzített árú projektekre jelentkezhet, ahol bevezetési díj van, miután kiválasztotta az ajánlatot, majd 10% vagy 5 USD, attól függően, hogy melyik nagyobb. Óránkénti projektek esetén minden fizetés díjat számít fel, és 10%. Ingyenesen jelentkezhet a versenyre, és a díjat (10% vagy 5 USD, attól függően, hogy melyik nagyobb) felszámítják, miután elnyerte a projektet. Szolgáltatások nyújtása esetén a díj 20%. A díjakat előzetesen felszámítják.



The image is a promotional banner for the Freelancer mobile application. At the top, there is a navigation bar with the Freelancer logo and several links: 'Hogyan működik', 'Böngésszen a munkák között', 'Jelentkezzen be', 'Regisztráció', and an orange button labeled 'Adjon ki projektet'. The main background is a solid blue color. On the left, the headline 'Alkalmazzon profi szabadúszókat bármely munkára, online!' is written in white. Below it, a smaller line of text states: 'Több millió kisvállalkozás használja a Freelancert ötletei megvalósításához.' There are two buttons: an orange one that says 'Munkát szeretnék ajánlani' and a white one with a blue border that says 'Munkát szeretnék vállalni'. On the right side, a smartphone is shown displaying the app's interface, which includes a profile card for 'David Patrick' with a rating of 10, a map showing a route, and a 'Messages' button. Next to the phone is a Rubik's cube. At the bottom right, a dark blue circle contains the text 'Ez a mobilalkalmazás-terv \$150'. In the bottom left corner, there are four small white dots, with the first one being filled.

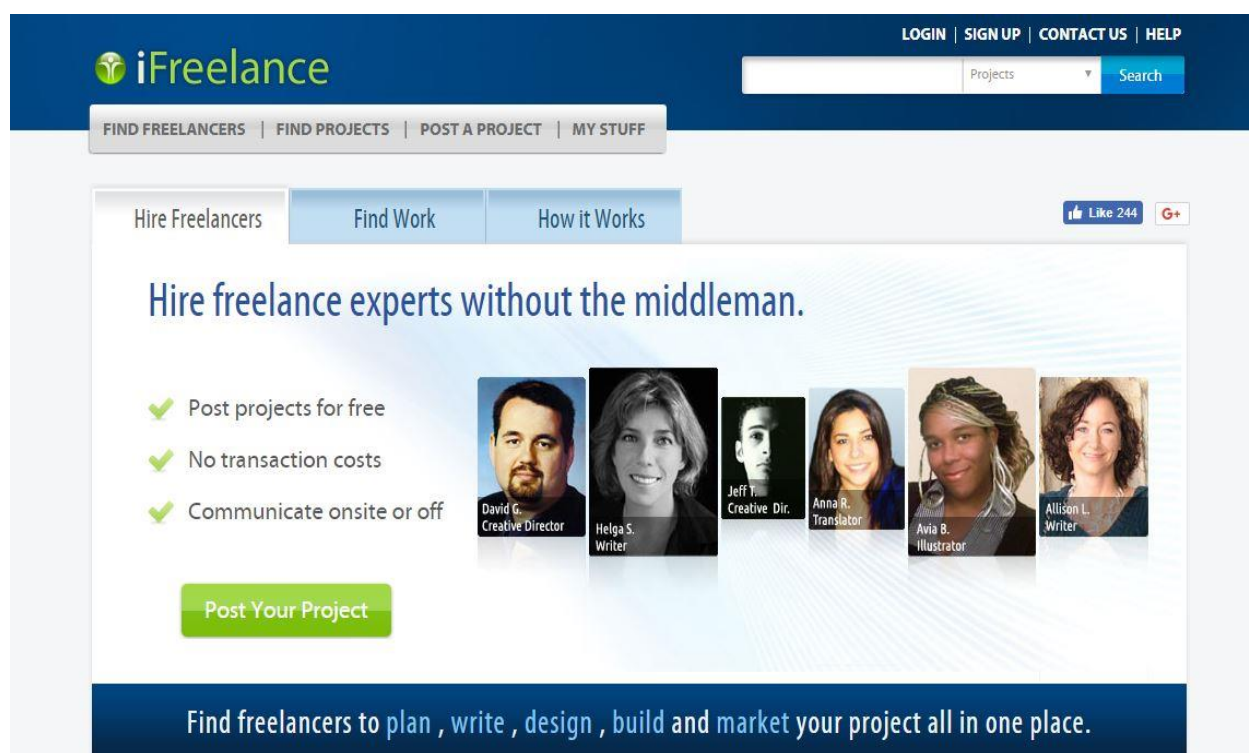
A jó hírneved fejlesztésével felszabadíthatja a hozzáférést egy preferált szabadúszó programhoz, ahol a projekt díja 15%, és a költségeket nem számítják fel előre. A szabad tagoknak 8 ajánlat van havonta.

A Freelancer ötféle típusú fizetett tagsági terveket kínál, növekvő számú ajánlattal, versenypályázatokkal és készségekkel.

iFreelance (Saját szabadúszó)

Másoktól eltérően az iFreelance lehetővé teszi bevételeinek 100% -ának megtartását, de fizetett tagságot igényel, így nem csatlakozhat ingyen. Kétféle módon kereshet munkát: projektek böngészése vagy szolgáltatásai közvetlen hirdetése a munkaadóknak.

A platform olyan marketing eszközöket kínál, mint a gombok és a személyre szabott szalaghirdetések, amelyek segítenek minél több munkát, valamint teljesítmény eszközöket, amelyek segítenek javítani a sikerben. A tagsági tervek havi 6,25 dollártól kezdődnek.



iFreelancer - Keressen szabadúszó munkákat online

Emberek óránként (People Per Hour)

Először létrehoz egy profilt, amelyet ezután rangsorol és megmutatja a platformon böngésző munkáltatóknak. Ha óránként aktívak vagyunk a platformon élő emberek körében és véleményekhez jutunk, akkor jobban rangsorolhatjuk őket.

Havonta 15 javaslatot küldhet ingyenesen, és többet is megvásárolhat. A díjmodell hasonló a Upwork modelljéhez. A 700 dollár alatti vásárlóként számlázás esetén 20% díjat számítanak fel. A 700–7000 dollár közötti vásárlóként számlázáshoz 7,5% -os díjat kell fizetni, a 7000 dollárt meghaladó vevőként teljes számlázásokhoz pedig 3,5% -os díjat kell fizetni.

peopleperhour

PROJEKT FELADÁSA

Q KERESÉS

HOGYAN MŰKÖDIK?

BEJELENTKEZÉS

FELIRATKOZNI

SZABADÚSZÓ?

Éld át a munkád álmát

A közösség a szakértő szabadúszók megadja a hatalmat, hogy megtalálja a megfelelő személyt minden projekt percek alatt.

Search for any skill

TALÁLJA MEG SZAKÉRTŐJÉT →

Böngésszen ingyen, nincs regisztráció szükséges

Martin
A Peckham Rye szabók tulajdonosa

"A PeoplePerHour lehetővé teszi számunkra, hogy versenyezzünk a piacunk nagy költségvetésű szereplőivel."

Záró ajánlás

Amikor online keres, valószínűleg több platformokat fog keresni szabadúszók számára és néhányuk egy szakterületre szakosodhat (például a [99design](#)). Ezek a vállalatok itt vannak a legnagyobb a jelenleg kínált munkahelyek és a regisztrált szabadúszók száma alapján. Ez azt jelenti, hogy sok lehetőséget kínálnak munkára. Ugyanakkor az a tény, hogy ilyen sok szabadúszó van, azt jelenti, hogy meglehetősen versenyképes piacok. Noha ez semmiképpen nem akadályozhatja meg Önt, egyszerűen érdemes szem előtt tartani, hogy a munkakeresés nem mindig könnyű, különösen, ha először indul.

Mivel a karriered attól a munkától függ, amelyet ezen platformok egyikén (vagy többén) végez, nagyon fontos áttekinteni a szolgáltatási feltételeket tartalmazó dokumentumot. Ismernie kell az engedélyezett vagy tiltott folyamatokat. Például ezeknek a platformoknak a többsége tiltja az ügyfelek más platformon történő eljuttatását vagy akár a saját üzenetküldő rendszerükön kívüli kommunikációt is. Ezért fontos ismerni jogait és kötelezettségeit és jó állapotban kell tartani profilját.

7. Béreljen online

Más tevékenységekkel ellentétben, ahol ténylegesen valamilyen munkát kell elvégeznie, bérbeadással, csak a folyamat irányításával kell foglalkoznia. Ez az oka annak, hogy ez nagy passzív jövedelem lehet számodra. És online szolgáltatás révén nagyobb közönséget érhet el, így maximalizálva a lehetséges bevételt.

A kezdőknek szüksége lesz egy eszközre, amelyet bérel. Hacsak még nem rendelkezik tulajdonjoggal, ez befektetésnek minősül. Ez az ingatlan lehet lakás, ház, irodahelyiség, felszerelés, például videojáték-konzol, fényképezéshez, videofelvételhez szükséges felszerelés stb. Asztalokat és székeket is bérelhet rendezvényekre, vagy bármilyen egyéb eseményszervezéshez kapcsolódó tárgyat bérelhet.

Mit bérelni?

A bérleti döntés több tényezőtől függ:

A dolgok már vannak

Mivel ehhez nincs szükség beruházásra, ezt nagyon egyszerű beállítani. Arra azonban szem előtt kell tartania, hogy az, amit bérelsz, megsérül, sőt megsérül / tönkremegy. Például, ha bérelsz lakást, akkor azt a bérlők távozása után meg kell tisztítani. Attól függően, hogy mennyi ideig maradtak, szükség lehet néhány felújítási munkára, például festésre, bútorok cseréjére. Ugyanez vonatkozik a

felszerelés kölcsönzésére. Ha bérel kamerát videofelvétel céljából, akkor az eltört és cserét igényelhet.

Ezek a dolgok megtörténnek így, ha túlzottan ragaszkodik ehhez a fényképezőgéphez és utálná látni, hogy egy idegen megtöri, akkor érdemes elkerülnie a bérleti díjakat. Ezenkívül hasznos pontosan megismerni az egyensúlyt a beruházás értéke és a bérléséből származó jövedelme között.

Bérelhető tárgyak vásárlása

Ha nincs bérbe adni kívánt eszköze, először meg kell vásárolnia. Mivel szabadon választhatja meg az eszközt, akkor hasznos, ha először elvégzi a kutatást és meghatározza, mi hiányzik a piacon. Ez megadja a legtöbb esélyt arra, hogy versenyképes maradjon. A befektetési költségek és a lehetséges bevételek közötti egyensúly megteremtése is mindig tanácsos annak érdekében, hogy megbizonyosodjon arról, hogy jövedelmező-e.

Helyi szempont

Függetlenül attól, hogy bérelt-e, az online pénzeszközök ilyen formája továbbra is meglehetősen lokális. Ez azt jelenti, hogy az internetet fel lehet használni a hírek terjesztésére és az ügyfelek vonzására, de a „termék” általában egy meghatározott helyen található.

A legnyilvánvalóbb példa az ingatlan bérbeadása. Találhat online vásárlókat, akár külföldieket is tartózkodhat az ingatlanában, de az ingatlan csak azok számára szól, akik egy adott helyen élnek vagy látogatnak.

Bérelhető berendezésekkel és hasonló eszközökkel sokkal rugalmasabb lehet, és nagyobb területet fedezhet. De mindig figyelembe kell vennie a szállítás vagy szállítás költségeit. Időnként nem érdemes elküldeni valamit, ha fennáll annak veszélye, hogy megsérül vagy a szállítási költségek túl magasak.

Hogyan lehet online bérelni?

Mint az eladás, valóban két lehetősége van. Először is egy időigényesebb módszer az értékesítés a saját blogján vagy webhelyén keresztül, ebben az esetben a forgalom generálása lehet a legnagyobb akadály az Ön számára. Annak ellenére, hogy teljes ellenőrzése és kreatív ereje lesz az eszköz előmozdítása érdekében, sokat kell befektetnie a reklámozásba és a szó elterjesztésébe az általunk elvégzett munkáról. Ezt az opciót azoknak ajánljuk, akik nagyszabású bérbeadással foglalkoznak, és vállalkozássá változtatják.

Ha olyan megoldást szeretne választani, ahol a forgalom elérése nem olyan nehéz az online bérleti platformok használata lehet a mód. Ez azonnali lendületet ad, mivel adatai azonnal elérhetők az online felhasználók számára, akik ezt a fajta platformot látogatják meg. Annak ellenére, hogy a tagság és az ilyen bérlet bizonyos díjat igényelhet, mégis kiváló lehetőség, függetlenül a bérelni kívánt eszközöktől.

A kezdeti szakasz magában foglalja a fiók létrehozását és a jóváhagyás várását. Időnként tagsági díjat kell fizetnie, különben a társaság levonhatja a jövedelmének százalékát. A legtöbb platformon áttekinthető rendszer jön, így mind a tulajdonosokat, mind a bérlőket a közösség értékeli. Ez lehetővé teszi a jó hírnevét és a bizalom fokozását a jövőbeli ügyfelekkel szemben.

Hol lehet online bérelni

Nagyon sok olyan webhely van, amelyek az ilyen szolgáltatásokra szakosodtak, és valószínűleg néhányat találnak meg helyben, ami valószínűleg a legjobb bérleti lehetőség. Néhány népszerű bérleti platform a következők:

- [AirBNB](#)

Ez a piacvezető a házak online bérelésében, lehetővé téve az egyének számára, hogy sokat keressenek azáltal, hogy szállást kínálnak az utazók és üzletemberek számára. A csatlakozás után elkészít egy vonzó hirdetést, amely sok képet tartalmaz az ingatlan hirdetésére. Az ingatlanokat általában éjszakánként bérlik.

Annak ellenére, hogy versenyképes piac, kiváló elhelyezkedéssel és online promócióval jár, elég sokat kereshet, ha ily módon bérli ingatlanát.

A számítógépekkel is ugyanez történt.



Különféle termékek kölcsönzése

Itt található néhány weboldal, amelyek széles termékválasztékot kínálnak, ami azt jelenti, hogy itt szinte bármit bérelhet:

- [Bérlők](#)
- [Zilok](#)
- [Rentzi](#) (Ausztrália székhelyű)
- [Skipti](#) (bostoni orientáció)
- [Bérlés keresése](#) (indiai alapú)

Függetlenül attól, hogy melyik platformot választja, mindig jó, ha feltárja szolgáltatási feltételeit. Például néhány platform tiltja az ingatlan bérbeadását, míg ennél sok minden mást megengednek.

Ezenkívül választania kell egy olyan társaságot, amely megcélazza az Ön tartózkodási helyét, hogy a legmegfelelőbb expozíciót kaphassa és valódi ügyfeleket szerezzen.

8. Blogod elindítása és bevételszerzése

Ha felfedezi az elmúlt évek legfontosabb karrierjét, akkor valószínűleg a blogolás az egyik legkíváncsabb munka. Bár általános vélemény, hogy a bloggerek csak írók vagy újságírók és önálló módon teszik közzé online munkáikat a saját blogjának elindításához az íráson kívül más készségekre is szükség van.



Egy vagy két dolog a blogolásról

A blogolás az 1990-es évek végén kezdődött a közzétett munka, elsősorban a cikkek formájában. Azok a személyek, akik nem tudták vagy nem akarták, hogy munkáikat offline módon publikálják, használhatják ezt a közzétételi formát.

A legjelentősebb előnye (a teljes függetlenség mellett) az a tény, hogy az ilyen kiadás mindenki számára lehetővé tette a globális közönség elérését.

Az évek során a blogolást üzleti stratégiaként fogadták el a promóció és az online felhasználók elérésének módjaként.

Még ma is bárki elindíthat egy blogot, és szó szerint mindent beállíthat percek alatt. A következő fő dolgok:

- Blog neve
- Blogplatform
- Tárhely (opcionális, csak akkor lesz szüksége rá, ha önállóan kezeli a platformot)

Ezek csak a nélkülözhetetlenek, de rendelkezhetnek más dolgokkal is, mint például logó, beépülő modulok, blog-közösség, közösségi média profilok stb. Ha többet szeretne megtudni a blogolás alapvető elemeiről és arról, hogyan lehet elindítani a blogot (az egész folyamat magyarázza a platform kiválasztásától az első üzenet közzétételéig), ellenőrizze az <https://www.emarketinginstitute.org/> webhelyen kínált másik tanfolyamot.

Annak ellenére, hogy a kezdés egyszerű, ez nem azt jelenti, hogy mindenki sikeres lesz a blogolással. Több ezer és millió olyan blog van odakinn, amelyek még soha nem csináltak pénzt és valószínűleg soha, sem fognak. Néhány blog emellett közvetett módon is kereshet pénzt.

Ha azon gondolkodik, hogy a blogolást az internetes pénzkeresési módszernek tekinti, akkor az első dolog, amelyre gondolnia kell, az írás. Tehát tartalomra van szüksége a blogában. Ez a tartalom általában írott cikk formájában történik. Képek is hozzáadhatók az írott anyag vizuális aspektusának javításához. Ugyancsak létezik egy olyan blog video formátum, amelyet vlognak hívnak, ahol a tartalom videó formájában kerül bemutatásra.

Az első lépés az, hogy gondoljon erre a tartalomra és próbáljon megválaszolni néhány nagyon praktikus kérdést, hogy kidolgozza egy ötlet vagy terv, hogyan szeretne végül keresni a tartalmából.

- Milyen tartalmat fog közzétenni?
- Ki készíti a tartalmat? Ön, vállalkozók, szellemszerzők stb.
- Ki a célcsoport? Kinek írsz?
- Miért akarja ezt a tartalmat? Mit remélsz elérni?
- Milyen gyakran szeretne új tartalmat közzétenni?
- Mi a tartalma célja? Hogyan szeretné pénzt keresni? (Később néhány ötletet fog látni, de ha már van saját ötlete, írja le őket.)

Az íráson túl

A következő lépés az íráson kívüli dolgok mérlegelése. Önnek tisztában kell lennie azzal, hogy sokkal több a blogírás, mint az írás. A blog optimalizálása és sikeres kezelése érdekében elengedhetetlen legalább az online marketing alapjainak ismerete.

Kezdje az optimalizálással

Fedezze fel a SEO témáját, hogy megtudja, hogyan néz ki tartalma az online felhasználók számára, és hogyan látja a keresőmotorok. Azt is felfedezi, hogy miért kell mindkettőt kellemesen kezelni, ha forgalmat szeretne elérni. A blog és a blogtartalom optimalizálásának folyamatában szereplő néhány fogalom a következő:

- Kulcsszó kutatás
- Cím optimalizálása
- Az oldalsebesség optimalizálása
- Képtimalizálás
- Linképítés

Blogjának online promóciója

Az online promóció többféle módszert tartalmaz a blog tartalmának népszerűsítésére, lehetővé téve a célcsoport sikeres elérését. Ingyenes lehetőségek vannak a tartalom népszerűsítésére (például a közösségi média követői vagy e-mail feliratkozók számára), és vannak olyan

fizetős lehetőségek, amelyek között szerepel a keresőmotorok hirdetése, a közösségi média hirdetése stb.

Ezen kampányok egyik fő célja, hogy segítse célok elérését. Nem szabad csak a blogbejegyzést reklámozni, csak hogy további célokat szolgáljon erre az oldalra. De ha olyan blogbejegyzést reklámoz, amelynek ólommágnese van a potenciális ügyfelek létrehozásához, akkor ez egy kampány, amelybe érdemes befektetni.

Hogyan lehet pénzt keresni blogolással?

Az első lépés az online jelenlét megállapítása. Minden a blogoddal kezdődik, és ezt soha nem szabad elfelejteni. Vannak, akik hajlamosak elkerülni a bevételszerzést, és erre a aspektusra összpontosítanak, de ha olyan blogot szeretne létrehozni, amely pénzt hoz, akkor kell lennie egy sikeres blognak. És nem fog pénzt keresni, ha nem sok időt, odaadást és gyakran pénzt fektet be a blogába.

A legtöbb esetben ezeket a stratégiákat nagyban befolyásolja a blog teljesítménye. Ha nagy a forgalom, akkor maximalizálja a bevételszerzés eredményeit. A forgalom maximalizálása érdekében kiemelkedő bloggal kell rendelkeznie, amely megérdemli a bizalmat és értékeket nyújt.

Azt is meg kell értenie, hogy közvetlen és közvetett módon lehet pénzt keresni a blogából.

Pénzszerzés a blogoddal

Koncentráljunk először a blogod közvetlen beszerzési módjaira. Ezek némelyike alkalmas lehet a blogodra, mások nem, és több stratégiát is használhat, ha mindegyiket az ön számára megfelelővé teheti.

Bannerek megjelenítése

Ennek a megközelítésnek az a célja, hogy vizuális hirdetéseket jelenítsen meg a blogában, általában megosztva a blogoldalak fejlécében, oldalsávjában vagy láblécében. Minél több expozíciót kapnak ezek a szalaghirdetések, annál jövedelmezőbbek lesznek, mivel vonzzák a blogolvasókat. Amikor együtt dolgozik egy olyan társasággal, amelyet hirdetni fog a blogában, felajánlja saját árazási és promóciós feltételeit vagy megállapodik a promóció nyomon követésével és az árral kapcsolatos feltételekben.

A legegyszerűbb módszer a rögzített árazás. Ez azt jelenti, hogy rögzített árat állít fel, amennyit érdemes elérni a blogba és a promóció iránt érdeklődő cégnek meg kell fizetnie ezt az árat a reklámcsík megjelenéséért. Az árat általában éves promócióra határozzák meg, de bármilyen időintervallum elfogadható, amennyiben az ár tükrözi azt az időszakot, amelyben a promóció aktív lesz.

A második lehetőség a kattintások követése. Ebben az esetben az Ön által támogatott vállalat a kattintások alapján fizet Önnek. Időnként, ha sok forgalom van, ez még költséghatékonyabb lehet, mint egy hely rögzített áron történő eladása. De több irányítást igényel a kattintások követése és a fizetés kiszámítása szempontjából, általában havonta.

AdSense

Az **AdSense** egy dinamikus hirdetési forma, amelyet megjelenít a blogodban. Egy statikus szalaghirdetéssel ellentétben az **AdSense** program javítja a dinamikus hirdetéseket, amelyeket egy összetett algoritmus határoz meg.



<https://www.google.com/adsense/start/>

A megjelenített hirdetések kiválasztásának általános módja a (re) marketing. Ebben az esetben a hirdetéseket az online felhasználók keresési előzményei alapján optimalizálják. Például, ha a felhasználó keresett HootSuite szoftvert, de nem történt megvásárlás, és van blogod a közösségi médiáról, akkor megjelenhet a HootSuite platformot tartalmazó hirdetés, ha a vállalat ilyen hirdetési módszert használ. Tehát (re) marketingbe lép azoknak a felhasználóknak, akik máris érdeklődnek termékük iránt.

Az [AdSense](#) használatának megkezdéséhez csatlakoznia kell a Google által biztosított online programhoz. Miután feliratkozott és jóváhagyták, beállíthatja a vizuális hirdetési helyet a blogában. Ön kitölti a fiókját, így a szoftver megtanulja, hogyan jelenítheti meg a legrelevánsabb hirdetéseket a látogatók számára. Például, ha van női divat blogja, akkor esetleg nem akarja megjeleníteni olyan hirdetéseket, amelyek a férfiak divatját népszerűsítik.

A jövedelemszerzés az ilyen hirdetési formán keresztül teljesen passzív. Miután beállított mindent, csak annyit kell tennie, hogy hirdesse a blogját, és az [AdSense](#) program mindent megtesz az Ön számára. A legfontosabb hátrány az, hogy az ilyen hirdetési formákból származó jövedelem nem olyan jelentős. Több ezer látogatónak kell lennie, hogy profitot nyerjen. Ennek ellenére ez egy olyan stratégia, amelyet érdemes felfedezni, mint a blog bevételszerzési módszerét.

Szponzorált hozzászólások / vélemények

Ez a fajta blogszerzési stratégia nagy rugalmasságot és lehetőséget kínál számos márkával való együttműködésre. Ez magában foglalja egy tartalom, általában egy blogcikk létrehozását, ahol megemlíti az adott márkát. A támogatott társasággal kötött megállapodása alapján rögzített árat fizethet erről a munkáról, nyomon tudja követni a kattintásokat, vagy akár az eladásokat is nyomon tudja követni (különösen, ha egy adott terméket reklámoz).



Fontos, hogy összhangban álljon a blog stílusával, és továbbra is hitelességét őrizze meg közönségével, még akkor is, ha vállalkozását reklámozza. Kerülje a haszontalan, irreleváns vagy alapvetően rossz termékek vagy szolgáltatások reklámozását, mert ez rontja a hírnevét, és elveszíti közönségét.

A szponzorált áttekintésekkel vagy hozzászólásokkal egyensúlyba kell hozni a dolgokat. Szeretne jó dolgokat mondani a termékről, hogy ösztönözze az embereket annak megvásárlására. Másrészt azt szeretné gondolni, milyen kapcsolat áll fenn a közönségével. Ne feledje, hogy van bizonyos szintű hitelessége és tisztelete, amelyet fenntartani szeretne. Kerülje a túl értékesítés hangját és az előre elkészített termékleírás használatát. Ehelyett tartsa meg a szokásos hangját és stílusát, hogy ez továbbra is felismerhető legyen és visszaadható legyen a célcsoport számára, még akkor is, ha valamit hirdet.

Kapcsolt marketing

Az affiliate marketing teljesítmény alapú marketing. Ez egy olyan stratégia, amely a teljesítmény nyomon követésén és ezen a módon jövedelemszerzésen alapul. A módszernek nagyon sok közös vonása van a korábban említett reklámtípusokkal, ahol a linkre való kattintás szükséges a konverziók nyomon követéséhez.

Az **affiliate** marketingről külön fejezetben tudhat meg többet.

Saját termék (ek) eladása

Amellett, hogy más dolgokat reklámoznak, elindíthatja saját termékeit is. Ezek lehetnek:

- Ön által létrehozott termékek
- Termékek, amelyeket valaki készít neked
- Termékek, amelyeket vásárol és viszont elad

Ezen a ponton láthatja a blogok és az eladások összeolvadását, mint az internetes pénzszerzés kétféle módját.

Így tökéletesen kiegészítik egymást. Lehet, hogy sikeres lehet a blogolásban, de nem számíthat fel díjat a látogatásokért, ugye? Tehát a tartalmán keresztül elkezdi reklámozni termékeit.

Azok az emberek, akik bíznak a véleményedben és a jó hírnevedben, nagyobb valószínűséggel válnak az ügyfelekké, mint ha nem hitesek az online világban. Másrészt, amikor beállítja online áruházát, hamarosan rájön, hogy a forgalom megszerzése lesz a legnagyobb akadály, amelyet le kell küzdeni. Ez az a hely, ahol a blogolás olyan platformon indul, amely lehetővé teszi a kapcsolat felépítését az online felhasználókkal, és növeli az online értékesítés esélyét.

Amire itt kell tartania, az a termék (ek) kiválasztása, amely releváns a célcsoport számára. Blogtulajdonosként bizonyos ismereteid vannak a közösségi hálózatokon, e-mail feliratkozókon, rendszeres olvasókon stb., Hanem új vásárlók keresése helyett álljon elő a

az ügyfeleknek szükségük van és használják őket. A közönség az egyik legfontosabb eszköz, amely ebben a pillanatban megvan, mivel ezek az emberek a legvalószínűbb vásárolnak tőled.

Szolgáltatások eladása

Végül, a blogterület vagy a termékek eladása mellett reklámozhatja szolgáltatásait a blogjával. Ez különösen jó stratégia, ha szakember vagy a témában. A blog elindításakor kiválaszt egy rést, amely általában valami érdeklő, vagy amit sokat tud.

Szakemberként sok szolgáltatást tud nyújtani a réstől. Tanácsadást, tanácsadást végezhet, szabadúszó munkákat is végezhet (például fordítást, marketing kampány irányítását stb.). Amellett, hogy a közönség körében hitelességet szerez blogba és elismeri majd az iparág hírnevét, amelyben dolgozik. Így reklámozhatja azt, amit a blogon keresztül tesz.

A termékek értékesítéséhez hasonlóan, a maximális expozíció biztosítása érdekében tanácsos, hogy blogod tartalma az Ön szolgáltatásai iránt érdeklődő felhasználók számára kerüljön.

Pénzszerzés közvetett módon a blogolással

Noha az eladást és a promóciót közvetlen pénzkeresési típusnak tekintik, a blogolás lehetővé teszi ezt a közvetett profitot. Itt van a dolog.

A blogoltatás lehetővé teszi, hogy egy speciális résre szakosodjon, elismert hangszeré váljon az iparban, és felépítse hírnevét. Ez a jó hírneve valami, amiben pénzt kereshet.

Csakúgy, ahogy hírnevét affiliate linkek vagy szponzorált történetek megjelenítésére használja hírneve más előnyöket is hozhat, mint például:

- Utazás és / vagy szállás
- Részvétel a konferenciákon
- Fizetés a beszéd tartásáért vagy az eseményen való részvételért
- Ajánlatok és fizetett szerződések megszerzése
- A márkákkal való együttműködés lehetőségei

A lista minden bizonnyal itt nem ér véget, de ezek a leggyakoribb módszerek a blogszerzéshez. Ezekben a helyzetekben ki kellene szereznie hírnevét és befolyását, így jutunk el a következő fejezethez, ahol többet megtudhat arról, hogyan válhat befolyásossá és hogyan lehet pénzt keresni.

9. Legyen befolyásoló

Itt van egy újabb divatos karrier, amely lehetőséget kínál arra, hogy online keressen pénzt. Ahhoz, hogy megértsük, hogyan lehet ezt előnyeire kihasználni, és milyen lehetőségeket kínál ez, meg kell értenie az befolyásoló marketing alapjait.



<https://unsplash.com/photos/TyQ-0IPp6e4>

Mi a befolyásoló marketing?

A befolyásoló marketing olyan marketing formát jelent, amely az egyén vagy a márka befolyására támaszkodik a célközönség befolyásolása és végül a vásárlási döntés befolyásolása céljából.

Tehát egyrészt van befolyásolónk. Ez az a személy, aki egyfajta identitást alakított ki az online világban. A befolyásolók olyan emberek, akik jól kommunikálnak, inspiráló és érdekes. Gyakran ismerik egy speciális területet, amelyre szakosodtak és közösségük tiszteletét élvezik.

A befolyásolókat általában a közösségi hálózatokon követik, ahol valószínűbb, hogy kölcsönhatásba lépnek ezekkel a követőkkel és megosztják munkájukat. Mivel a közösségi hálózatok korlátozott lehetőségeket kínálnak a tartalom megosztására a legtöbb befolyásolónak általában saját weboldala vagy blogja van.

Másrészt online felhasználóink vannak, akiket ezek a személyek befolyásolnak. Az online felhasználók csodálják őket, tanulnak tőlük, tisztelik és bíznak véleményükben. Általában követik őket a közösségi médiában. Egy másik lehetőség, hogy figyelemmel kísérij valaki munkáját, hírlevelet kell fizetnie. Ez az egyik módja annak, hogy a befolyásolók kommunikálhassanak az online felhasználókkal.

Ha meggondolja ezt a két oldalt, könnyebben megértheti az egész folyamatot. A befolyásolók gyakran megosztják tartalmukat és véleményüket a követőkkel. A nagy befolyás biztosítja, hogy a tartalom nagyobb számú követőt érjen el. Ez a befolyásolókat egy lehetőséget keresni befolyásukból. Különleges márkák támogathatják a megosztott tartalmat és véleményeket és ez a leggyakoribb módszer a bevétel bevételszerzésére, de ez természetesen nem az egyetlen.

Mire van szüksége a befolyás bevételehez?

Általános vélemény, hogy ha sok közösségi média követő van, akkor nagy befolyással bír. Annak ellenére, hogy a szokásos online felhasználók hisznek ebben az állításban a márkák és a vállalatok jobban tudnak. A közösségi média követőinek száma önmagában nem megbízható mutató. Ezeket a követőket megszerezheti a közösségi média profiljainak fizetett hirdetéssel történő népszerűsítésével, de ez nem tesz befolyásossá. Ha nincs elkötelezettség, ezek a követők passzívak és vitatható, hogy mekkora láthatóságot szerez ilyen követői között.

Valaki befolyásának értékeléséhez több adathoz kell hozzáférni, például:

- A közösségi hálózati tevékenységekre vonatkozó adatok (elkötelezettség, interakció a követőkkel stb.)
- Az e-mail feliratkozók száma és az interakció szintje
- A befolyásolóval kapcsolatos egyéb részletek (fontos szerződések vagy együttműködések a múltban, társulás egy adott céggel stb.)

Ezek és hasonló részletek betekintést nyújtanak a befolyásoló valakibe.

Egy másik tényező befolyásolja a befolyásoló tényezők elhelyezkedését. A helyzet meglehetősen különbözik az egyes területeken, és nem hasonlíthatják be azokat a befolyásolókat, akik más résen dolgoznak és más célcsoporttal rendelkeznek.

A sikeres befolyásosok választották ki a rést. A tartalom létrehozásakor, amikor egy üzenetben nyilvánosan szólnak velük, szem előtt tartják a célcsoportjukat. Ezenkívül a sikeres befolyásoló személyek ismerik a közönség igényeit és érdekesnek találják azokat, amelyek közvetlenül befolyásolják azokat a lehetőségeket, amelyeket felhasználhatnak a bevétel pénzszerzésére.

Ezért a befolyásának bevételszerzéséhez a következőkre van szüksége:

- Válasszon egy rést
- Határozza meg a célcsoportot
- Tartsa szem előtt a célcsoportot a tartalom létrehozásakor
- Fenntarthatja és ápolhatja a közönséggel fennálló kapcsolatait
- Ne feledje, hogy a bevételszerzés a jó hírre támaszkodik
- Olyan projektekkel dolgozzon, amelyekbe hisz

Az a végső ötlet, amelyet szem előtt kell tartania, hogy a befolyás általában nem olyan, ami egy nap alatt történik. Minden most befolyásoló tényezőnek valahol el kellett indulnia, és fokozatosan ki kellett építenie a közönséget, és meg kellett szereznie a tiszteletet.

A befolyásolók tisztában vannak azzal, hogy egész karrierjük befolyásuktól és jó hírnevétől függ, tehát ezt a pénzbevételük érdekében meg kell táplálni.

A befolyás bevételszerzési lehetőségei

Olyan sok lehetőség van a befolyásolók számára, hogy online pénzt nyújtsanak, és ezek száma folyamatosan növekszik, amikor a vállalkozások kezdik felismerni az online reklámozás ilyen formájának potenciálját.

Fontos szem előtt tartani, hogy ezek a lehetőségek két dologtól függenek:

- Befolyásod - A nagyobb befolyás általában azt jelenti, hogy nagyobb vállalatokkal és márkákkal fog együtt dolgozni.
- Az Ön rése
Az iparág típusa, amelyre szakosodott, diktálja az Ön számára kínált lehetőségeket.

A befolyásán és a résen alapuló lehetőségeken kívül ez a két tényező erősen befolyásolja azt is, hogy mennyi pénzt lehet befolyásolni. Nyugodtan mondhatjuk, hogy a befolyásos személyeknek nincs rögzített fizetése. A keresetek a projekten alapulnak, és nagyon változók, tehát nincsenek univerzális idézetek.

Az egyetlen dolog, hogy minél erősebb a befolyása kap, annál jobb lehetőségeket fog felszabadítani.

Íme néhány ötlet arra, hogyan lehet bevételszerzésre felhasználni befolyását:

Lehetőség beszélni a konferenciákon / workshopokon / szemináriumokon

A fülkétől függően a konferenciák vagy szemináriumok nagyszerű lehetőséget kínálhatnak arra, hogy előadást vagy beszédet tartson az érdeklődésre számot tartó témáról vagy olyan témáról, amely a közönség számára relevánsnak bizonyul.

Ezt a lehetőséget a befolyása és szakértelme alapján kapja meg, de lehetőséget kap arra is, hogy kibővítse lehetőségeit és esetleg olyan emberekkel lépjen kapcsolatba, akik még mindig nem ismerik a munkáját. Ezenkívül fizethet is az ilyen rendezvényeken való részvételért.

Lehetőség márkákkal való együttműködésre

A márkákkal való együttműködés annyi izgalmas lehetőséget nyit meg a befolyásolók számára. A befolyásoló vállalkozóknak jó hírneve mellett ritkán van valami más, amivel pénzt kereshetnek, és ennek egyik leggyakoribb módja a márkákkal való együttműködés. Együttműködésük számos különféle projektet tartalmazhat, a cég réstől és típusától függően. Ezek közé tartozik a befolyásoló nevével ellátott termékek létrehozása, a reklámokban való megjelenés lehetősége, a márka tartalmának létrehozása stb.

Lehetőség más befolyásolóval való együttműködésre

Ez a lehetőség nem pontosan jelenti a befolyás bevéterszerzésének módját, de minden bizonnyal egy módja annak, hogy kibővítse befolyását, és így közvetett módon növelje a befolyásoló marketingből származó esélyeit.

A befolyásolók közötti együttműködés jó módszer mindkét fél számára, hogy segítsék egymást a láthatóság növelésében. Ezt megtehetik úgy, hogy együttműködési tartalmat hoznak létre, együtt vesznek részt az eseményekben, exkluzív találkozók létrehozása stb.

A lényeg az, hogy az internetes pénzkeresés ilyen módja nem gyors stratégia a meggazdagodáshoz és a hírességhez. Noha meggazdagodhat és híressé válhat, ez nem fog megtörténni olyan gyorsan, és kemény munka nélkül sem fog megtörténni. Ezért gondolja át alaposan, ha ezt a karriert választja-e. Próbáljon meg gondolkodni a következő kérdések valamelyikéről:

- Hajlandó-e sok időt és kitartást fektetni az online közönséggel való kapcsolatteremtésbe?
- Valóban annyira elkötelezett a célok iránt, hogy akkor is elviselje magát, ha lassan indul?
- Végül: Ön olyan személy, aki a reflektorfényben áll és készen áll minden olyan lehetőségre, amely egy ilyen karriert kínál?

10. Partner marketing

Az Partner marketing egy olyan típusú online marketing, amelyet elismertek az e-kereskedelem értékesítését vezető egyik vezető tényezőként. Ez az online marketing része, ami azt jelenti, hogy felhasználhatja ezt a stratégiát más online stratégiákkal együtt, hogy online pénzt szerezzen. Például, ha elindítja a saját blogját, akkor sokféle módon lehet pénzt keresni, ezek egyike az partner marketing.

Mint a fenti stratégiák bármelyikében, meg kell értenie az alapokat is, hogy meg tudja határozni, hogy ez hogyan segíthet Önnek és hogyan lehet ez az Ön javára.



A Partner (affiliate) marketing teljesítmény-alapú marketing. Ez egy olyan stratégia, amely a teljesítmény nyomon követésén és ezen a módon jövedelemszerzésen alapul.

Kereskedők és leányvállalatok

Kétféle szerepe van az affiliate marketingben. Először is kereskedők vannak. Ezek olyan személyek, akiknek van olyan terméke vagy szolgáltatása, amelyet elő kell mozdítani. Ennek érdekében társult programokat hoznak létre, ahol a társult vállalkozások csatlakozhatnak. Ezeknek a társult programoknak az a célja, hogy lehetővé tegyék a potenciális leányvállalatok számára a termékek és szolgáltatások reklámozásához szükséges eszközöket a kereskedők nevében. A kereskedőket hirdetőnek is hívják, és általában a promócióhoz szükséges anyagot szolgáltatnak, amely magában foglalja a reklámcsíkokat, képeket, a termék / szolgáltatás leírását, és ami a legfontosabb, az affiliate linkeket.

Másrészt vannak olyan leányvállalatok, akik érdekes társult programokat keresnek a csatlakozáshoz.

A leányvállalatok, más néven kiadók, olyan egyének, akik érdeklődnek az online jelenlétük bevételszerzésében az affiliate linkek feltüntetésével.

Dióhéjban az egész folyamat így néz ki.

Ön kiadó lesz (társult vállalkozásnak is nevezik), és a cél az, hogy megtalálja azokat a kereskedőket (hirdetőket), akikkel együttműködni szeretne. A kattintásokat nyomon követő speciális linkek használatával a blogján szereplő termékeket reklámozza a kereskedő nevében. Minden alkalommal, amikor egy értékesítést regisztrálnak valamelyik linkén keresztül, kap egy adott eladási ár százalékát. A leányvállalatok által keresett jövedelem az eladási ár százalékát képviseli. Ez az oka annak, hogy ezt a marketingtípust teljesítményalapú marketingnek is nevezik. Ha a blogod sikeres, akkor több forgalmat generál, és a jövedelmet a partnerkapcsolatok révén maximalizálja. Miután feltüntették a blogodon, ezek a linkek továbbra is jövedelmet generálnak az Ön által generált eladásokból, mindaddig, amíg aktív a kereskedővel kötött üzlet.

A kereskedőket illetően ez az elrendezés még jobb számukra, mivel nem kell beruházniuk az előléptetésbe, és nincs előre fizető leányvállalatuk.

Mivel ennek az e-könyvnek a témája az online pénzkeresés, a társult marketing szempontjából megvizsgáljuk a partner szempontjából.

Mire van szüksége ahhoz, hogy partnerre váljon?

Leányvállalatként meg fogja keresni az elérhető társult programokat, amelyekkel csatlakozhat. A Partner programba való felvételhez ki kell töltenie a jelentkezési űrlapot és át kell mennie a jóváhagyási folyamaton. Ez az alkalmazás általában tartalmazza:

- Neved
- Cégnév
- Email cím
- Weboldal
- Közösségi média számlák
- Ország

Egyéb részletek tartalmazhatnak kérdéseket a vállalattal kapcsolatban, például a méretét és az alkalmazottak számát. Ezekkel a kérdésekkel a cél az, hogy egy kereskedő felbecsülje, alkalmas-e Ön kampányához.

Fontos szem előtt tartani, hogy a kereskedők általában óvatosan választják leányvállalataikat, mert vannak olyan leányvállalatok, amelyek károsíthatják hírnevüket. Ezenkívül néhány kereskedőnek van egy meghatározott célcsoportja vagy egy régiója, amelyet megcéloznak, ami azt jelenti, hogy lehetnek további kritériumok valamely tagvállalati tagsági jelentkezés jóváhagyásakor. Például, ha úgy vélik, hogy a célcsoport nem egyezik meg eléggé az övékkel, ez lehet az oka annak, hogy visszautasítson.

Mivel ez az egész folyamat csak akkor működik, ha van módja elérni online felhasználókat, online jelenlétre és kapcsolatba kell lépnie az ügyfelekkel.

Itt található egy példa egy társult programra vonatkozó alkalmazásra.

Állítson be egyedi megjelenést az űriaphoz, és próbálja a működését! Tölts ki az adatok, küldje el, és nézze meg, hogy a megfelelő modulban, megfelelő adatokkal jön-e létre az adatlap. Ha köszöntő oldalt állított be, az űriap elküldése után oda fog kerülni.

Szélesség

Elemek mérete

Háttérszín

☐ Átlátszó háttér

Betűszín

Mező háttérszín

Keretszín

Fordításról árajánlat bekérése

Email *

Keresztnév *

Vezetéknév *

Telefon *

Cégnév

Fordítás nyelve

Dokumentum típusa

Dokumentum oldalszáma

Fordítandó dokumentum No file selected.

Megjegyzés / kérdés

Időnként olyan társult programokat talál, amelyek egy adott kapcsolt hálózaton üzemelnek, ebben az esetben a csatlakozáshoz a hálózat tagjává kell válnia.

regisztráció

Felhasználónév	Megye
Jelszó	Iskola
Jelszó megerősítése	Ha nem találod az iskoládat, válassz az "Egyéb" opcióból
NEM	Képzési idő
Férfi	Osztálytípus
Életkor	Képzési terület
LAKÓHELY	Tőlőtől már ki Econventio tesztet?
Megyei jogú város	Milyennek ítéled a pénzügyi ismereteidet?
	Összesen 1-5-ig sorjából válaszd, ahol 1 a leggyengébb, 5-ös a legjobb

RÉSZVÉTELI FELTÉTELEK

Hozzájárunk, hogy az általam megadott adatokat az Econventio Közhatalmú Egyesület a Pénzügyi Felmérő működésének és közzétételének céljából felhasználja, azokat a személyes adatok védelméről és a közérdekű adatok nyilvánosságáról szóló 1992. évi LXIII. törvényben írtaknak megfelelően nyilvántartásba és kezeli. Tudomásul veszem, hogy a „Hírlévi” funkció eléréséhez e-mail cím szükséges, melyet az Egyesület harmadik fél számára semmilyen körülmények között nem ad ki nyilvánosságra nem hoz. Regisztráció vagy felhasználói adataikat csakis statisztikailag feldolgozott formában, egyedi azonosítókhoz nem kapcsolhatóan hoz nyilvánosságra.

☒ Elfogadom a részvételi feltételeket és a játékszabályzatot

Regisztrációs kód

REGISZTRÁCIÓ

Ha szeretnek a nyereményeink és első körből akarsz értesülni az eredményekről, Like-olj [Facebook oldalunkat](#)!

Ha bármilyen kérdésed vagy problémád van, keress minket bátran!

Telefon: 06 20 961 7563

E-mail: szallasko@econventio.hu

Hogyan találhat partner programokat a csatlakozáshoz?

Általános tippek az affiliate marketinggel kezdve és a csatlakozási programok megtalálásához:

- Válasszon olyan márkát, amellyel dolgozni szeretne, és fedezze fel, kínálnak-e társult programot
- Csatlakozzon társult hálózatokhoz, hogy megkapja a lehetőséget társult programok böngészésére
- Kezdje az Amazon és az eBay társult programjaival, amelyek meglehetősen sokféle termékválasztékot kínálnak a reklámozáshoz

Legyen szelektív, ha csatlakozik az affiliate programokhoz. Vegye figyelembe az összes részletet, például a jutalék százalékát, a süti élettartamát és más korlátozásokat vagy követelményeket.

Honnan tudhatom, hogy a program megfelel Önnek?

Olyan sok társult program van online, és amikor időnként elkezdészkutatni, akkor valószínűleg el is szakad a tekintetben, hogy mely programokat választja. Íme néhány alapvető kérdés annak megválaszolásához, hogy a társult program jó-e az Ön számára.

- Tartalmazza-e ez a program egy olyan termék / szolgáltatás népszerűsítését, amely a célközönség számára előnyös / hasznos / tetszik / tetszik / értékelni fogja?
- Ez a program lehetővé teszi-e elég bevételszerzést befolyással / blogoddal?
- Ez egy olyan stratégia, amely eredményt hoz?
- Jó hírneve van-e a kereskedőnek?
- A kereskedő kínál-e olyan előnyöket, mint például a kampány felállításának segítése, a jutalék fokozatos növelése stb.?

Mindez döntő tényező lehet egy adott program értékelésekor, annak megfontolása, hogy csatlakozzanak-e vagy sem, vagy akár összehasonlítják a két programot.

A végső ötlet az, hogy csak akkor használja ezt a stratégiát, ha nyereséges. Hacsak nem lát konverziót, csak elárasztja blogját haszontalan hivatkozásokkal. Mindig próbáljon reklámozni azokat a termékeket, amelyek valóban relevánsak a célcsoport számára.

Ennek a stratégiának pozitív vonása az a tény, hogy nem kell sok erőfeszítést tennie ezzel kapcsolatban. Már van egy blogod, és már van olyan tartalmad, ahol affiliate linkeket helyezhet el.

Természetesen több tartalmat fog létrehozni, és a tartalomstratégiát befolyásolhatja az affiliate marketing és a támogatott termékek típusa. A jó hírneve ismét olyan tényező, amelyet figyelembe kell vennie döntő tényezőként, amikor kiválasztja, hogy az adott kereskedőnél dolgozik-e vagy sem.

Ezenkívül a blogjában szereplő kapcsolt linkek teljesítményének növelése érdekében többet kell befektetnie a blog promóciójába és az online megjelenítésbe.

11. A **You**Tube segítségével pénzt kereshet online

Az online pénzkeresési lehetőség fő előfeltétele, hogy videókat készítsen. Ha video tartalommal foglalkozik, akkor a **You**Tube az egyik vezető platform lehet az ilyen tartalom bevételszerzése szempontjából.

Először is, sok függ a közösségtől, azaz az előfizetők számától. A közönség növelése kulcsfontosságú feladat számodra, ha sikeres karriert szeretne létrehozni a YouTube-on.

Az előfizetők millióinak birtoklása azonban nem feltétlenül szükséges a YouTube-on történő kereséshez. Valójában sokkal kevesebb előfizetővel kezdhet el pénzt keresni a YouTube-on. Az előfizetők száma nem az egyetlen mutató, amely számít. A YouTube más mutatókat, például az elkötelezettségi szintet, az Ön statisztikáit veszi figyelembe, összehasonlítva más, a rést mutató YouTuber-ekkel stb.

Az előfizetők listájának folyamatos növekedése kétségtelenül elősegíti a potenciális jövedelmének fokozatos növelését.

Először gondoljon a tartalomra

A létrehozott tartalmat a közönség szem előtt tartásával kell létrehozni. Bizalmat kell teremtenie, ösztönöznie kell az elkötelezettséget, és olyannak kell lennie, amelyet a közönség szeretni fog nézni (és visszajönni több).

Próbálja meg elkészíteni minden videó tervét.

- Kezdje a forgatókönyv írásával
- Tervezze meg, hogyan fog kinézni az egész videó
- Készítsen költségvetést (például, ha kell vásárolni kellékeket a videóhoz)
- A legjobb minőségű videók készítéséhez használja a rendelkezésére álló legjobb felszerelést (vagy próbálja új eszközbe fektetni)
- Fordítson elég időt a videó szerkesztésre

YouTube-csatorna létrehozása

Ha rendelkezik egy Google-csatornával, akkor kommentálhatsz és megoszthatsz a YouTube-on, de ez nem jelenti automatikusan azt, hogy a YouTube-csatornát a Google-fiókjával együtt hozod létre. A YouTube-csatornád létrehozásához:

- Látogasson el a <https://www.youtube.com/> oldalra.
- Kattintson a „Bejelentkezés” elemre a jobb felső sarokban

- Megnyílik egy új ablak, ahol felveszi Google Fiókja e-mail címét vagy telefonját

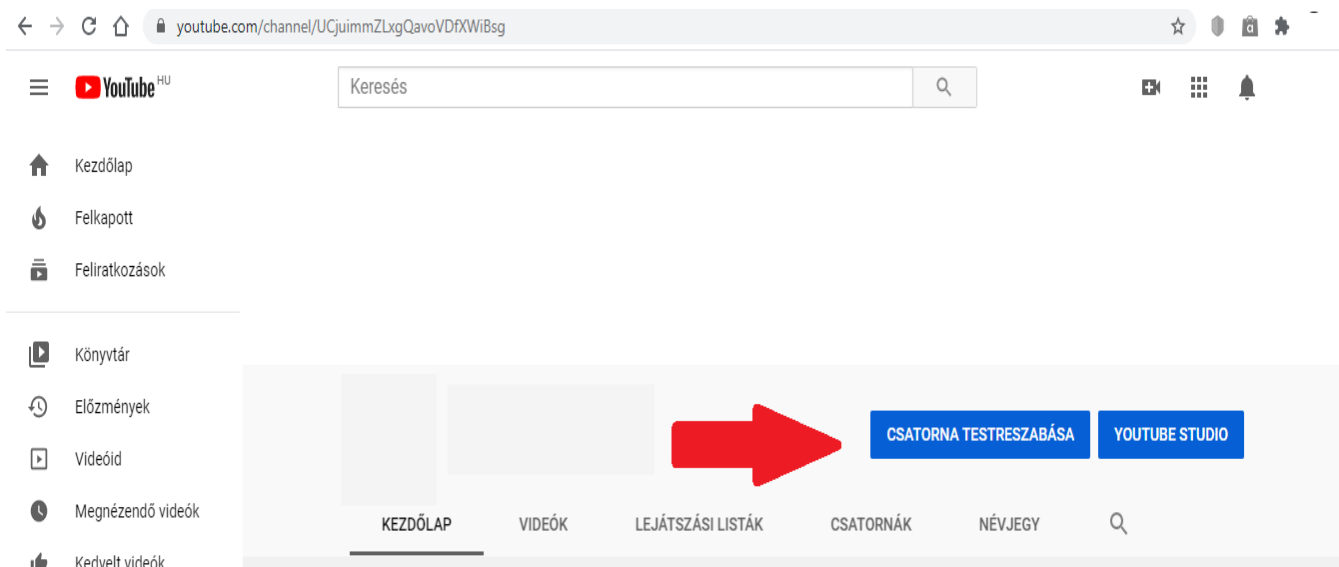
Visszatérnek a YouTube kezdőlapjára, de ezúttal a „Bejelentkezés” gomb helyett egy kör jelenik meg a fényképével (vagy a fotó hozzáadásának helyével).

- Kattintson a fotójára
- Keresse meg a „YouTube beállítás” lehetőséget
- Megnyílik egy új ablak, ahol használhatja a „Csatorna létrehozása” lehetőséget.

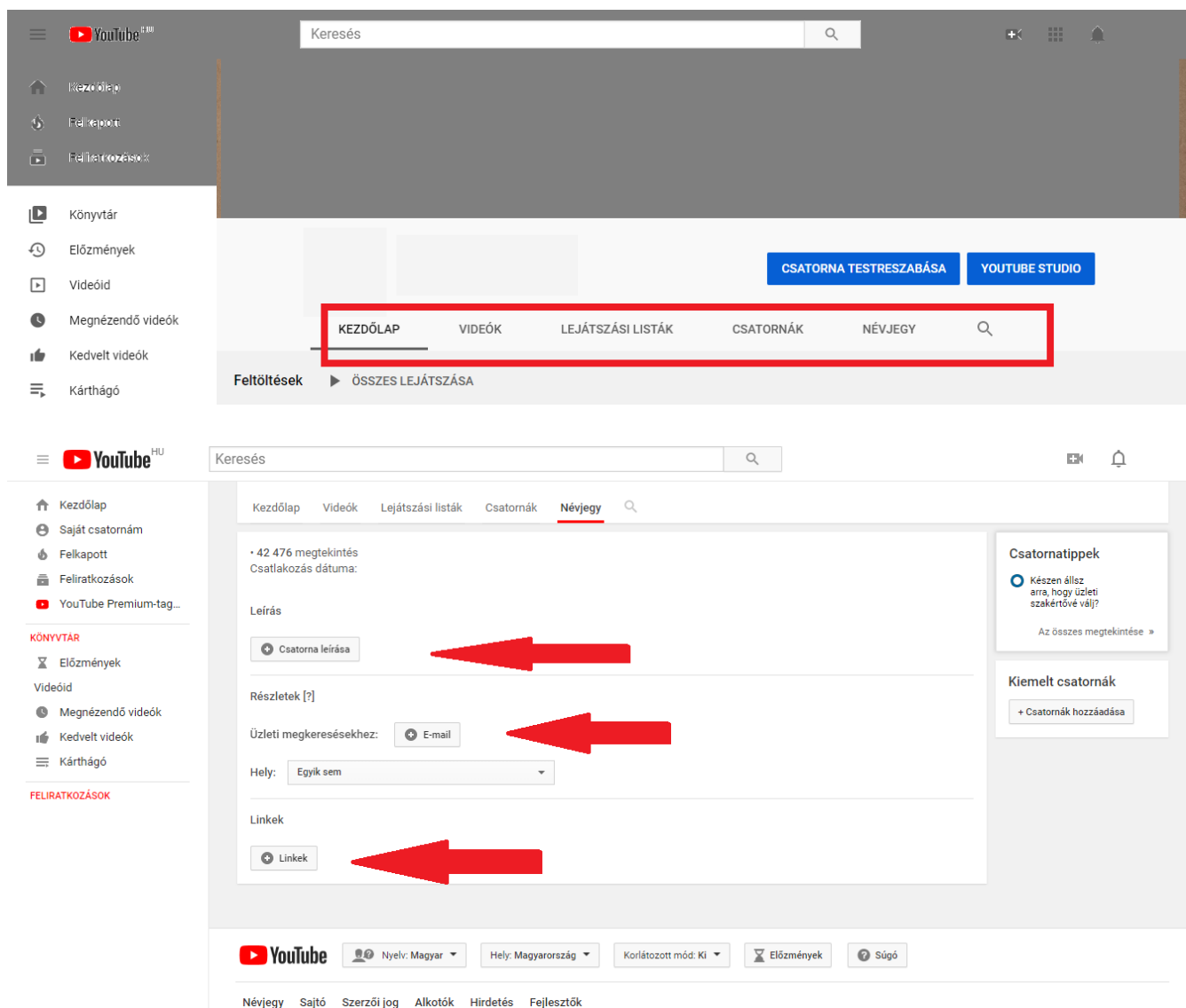
A YouTube-csatorna létrehozásakor néhány lehetőség áll rendelkezésre, hogy információkat adjunk a teljes folyamat befejezéséhez. Először kiválaszthatja a csatorna nevét. Ez lehet a saját neve, a vállalkozás neve vagy más név.

A következő lépés egy kategória kiválasztását jelenti a csatornához. Azt is észreveszi, hogy automatikusan létrejön egy új Google oldal az Ön márkája számára.

A YouTube-csatornád létrehozása után néhány lehetőséget kell használnia annak testreszabásához.



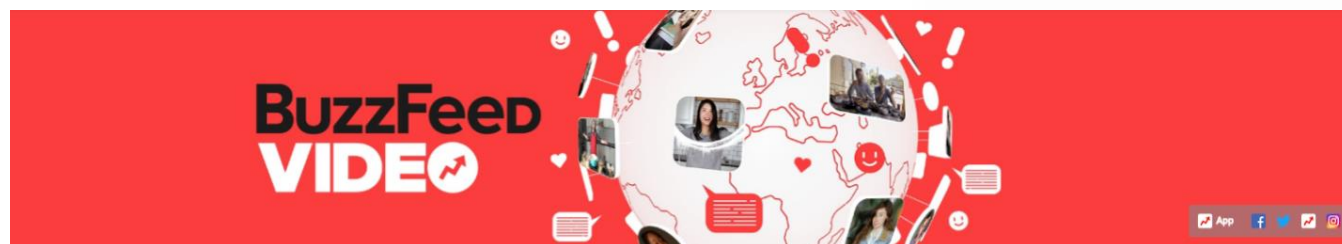
- Csatorna hozzáadása - A csatorna egy olyan szalaghirdetés, amely a YouTube-csatornád tetején látható.
- Csatorna hozzáadása ikon - Ez az ikon a videóid mellett jelenik meg.
- Testreszabás - használja a rendelkezésre álló lehetőségeket, hogy felfedezze a csatornád testreszabásához használható egyéb funkciókat
- Névjegy - Ez a szakasz lehetővé teszi a csatorna leírását és linkeket, például az URL-linket, a közösségi média profiljait stb.



Így néz ki egy márka YouTube-csatorna, ha a fenti lehetőségeket használja.

BuzzFeed

VIDEO



BuzzFeedVideo 
16,930,389 subscribers

SUBSCRIBE 16M

HOME

VIDEOS

PLAYLISTS

COMMUNITY

CHANNELS

ABOUT



Description

BuzzFeed's flagship channel. Sometimes funny, sometimes serious, always shareable. New videos posted daily!
To see behind-the-scenes & more, follow us on Instagram @buzzfeedvideo <http://bit.ly/2JRRkKU>

Love BuzzFeed? Get the merch! BUY NOW: <https://goo.gl/gQKF8m>

Links

App

Facebook

Twitter

[BuzzFeed.com](https://www.buzzfeed.com)

Instagram

Stats

Joined Aug 10, 2011

13,674,150,068 views



MORE BUZZFEED!

 **As/Is**

SUBSCRIBE

 **BuzzFeedBlue**

SUBSCRIBE

 **BuzzFeed Unsolved Ne...**

SUBSCRIBE

 **BuzzFeed Celeb**

SUBSCRIBE

 **Ladylike**

Kezdje a nézeteket létrehozó tartalmat

Annak ellenére, hogy nincsenek egyetemes adatok a pénzkeresési lehetőségekről, biztonságos azt mondani, hogy a YouTube-on a legjobb módszer a számának javítása (előfizetők száma, megtekintések, megjegyzések stb.).

Ennek eléréséhez kiváló minőségű tartalomra lesz szükséged. Íme néhány általános ötlet, amelyet a tartalom létrehozásakor figyelembe kell venni:

- Készítse el tartalmát valamiről, amelyről sokat tud, valami érdekel, stb.
- Fedezze fel közönségét, és megtudja, hogyan lehet olyan tartalmat létrehozni, amely közvetlenül szól hozzá
- Oszd meg az eredeti ötleteket és koncepciókat, amelyek segítenek kitűnni
- Együttműködés más YouTuber-ekkel az expozíció növelése és extra tapasztalatok megszerzése érdekében

A bevételszerzés engedélyezése

A bevételszerzés egy olyan program a YouTube-on, amely lehetővé teszi, hogy pénzzel keressen videóit.

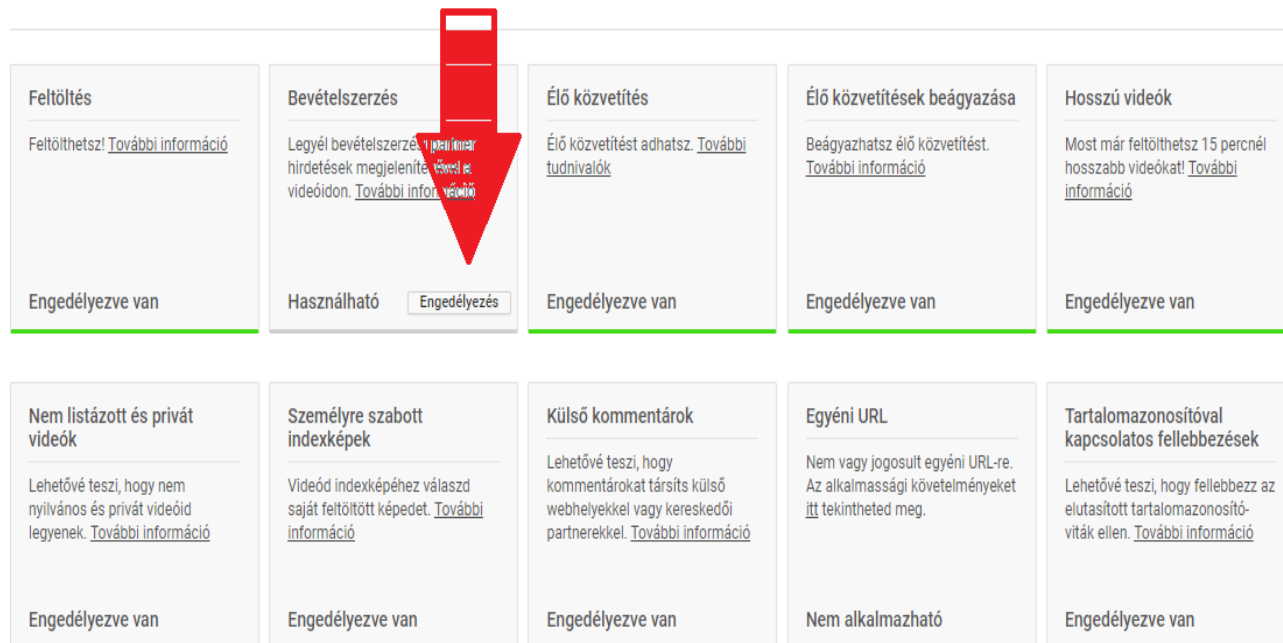
Alapvetően engedélyezi a YouTube számára, hogy más formátumú hirdetéseket tegyen videódban. A hirdetési formátumok tartalmazzák:

- Megjelenített hirdetések - ezeket a hirdetéseket a videó mellett, a jobb oldalon, a javaslatok listája felett helyezik el.
- Átfedő hirdetések - Egy félig átlátszó doboz jelenik meg a videó 20% -ának a hirdetésben.
- Átugorható videóhirdetések - videóhirdetések a videó előtt, alatt vagy után. A felhasználók öt másodperc múlva kihagyhatják őket.
- Nem átugorható videóhirdetések - videóhirdetések a videó előtt, alatt vagy után. A felhasználók nem hagyhatják ki ezeket a videókat. Ezekre a videókra korlátozva van a hosszúság, legfeljebb 15 vagy 20 másodperc.
- Lökharító hirdetések - Legfeljebb 6 másodperc hosszú nem átugorható videóhirdetések.
- Szponzorált kártyák - Releváns hirdetések (például az Ön által említett termékek) szponzorált kártyái a videó részeként.

Eltekintve attól a tényről, hogy támogatást kell nyújtani az Ön országában, a többi követelmény a következőket foglalja magában:

- 4000 órányi idő az elmúlt 12 hónapban
- 1000 előfizető

A csatornán történő bevételszerzés engedélyezéséhez lépjen a csatorna beállításaira, és válassza az „Állapot és szolgáltatások” lehetőséget. Keresse meg a „Bevételszerzés” opciót, ellenőrizze, elérhető-e ez az Ön számára, és a folyamat elindításához kattintson az „Engedélyezés” lehetőségre.



<https://www.youtube.com/features>

A folyamat négy lépésből áll:

- „1. Olvassa el és fogadja el a YouTube Partnerprogram feltételeit
2. Regisztráljon az AdSense-hez
3. Állítsa be a bevételszerzési preferenciákat
4. Olvassa el véleményét, miután elérte az elmúlt 12 hónap 4000 óráját és 1000 előfizetőt”

Más módon lehet pénzt keresni a YouTube-on

A YouTube hirdetésekén kívül a pénzkeresésnek más módjai is vannak a hálózaton. Fontos tudni azt is, hogy néha össze lehet kapcsolni néhány bevételszerzési stratégiát.

YouTube Premium

A YouTube Premium egy előfizetésen alapuló szolgáltatás, ahol a tagok ismétlődő díjat fizetnek a platformon való elérésért, olyan előnyökkel, mint a videók hirdetések nélküli nézése. A YouTube Premium alkalmazásával járó bevételt azon idő alapján számítják ki, ameddig a tagok a videókat nézik, összehasonlítva más tartalommal.

Munka márkákkal

Ez a bevételszerzési lehetőség magában foglalja a márkákkal való együttműködést, akik érdeklődnek azért, hogy reklámozzák termékeiket vagy szolgáltatásaikat. Azok a márkák, amelyek iránt ez érdeklődik, általában azok a márkák, amelyek ugyanazzal a célközönséggel rendelkeznek, mint Ön.

Áru

Használja videótartalmát a YouTube-on saját termékei vagy árucikkek hirdetésére.

Közösségi finanszírozás

Közösséged hozzájárulhat a csatornád növekedéséhez azáltal, hogy forrásokat adományoznak a csatornád támogatására.

Kapcsolt marketing

Ha megemlíti termékeket a videóban, társított linket adhat a videó leírásához. Ily módon a kattintások nyomon követhetők, és pénzt kereshet a látogatók átalakításáért.

Ezen lehetőségek mindegyikével sikert hozhat a YouTube-on. A legfontosabb előnye az, hogy könnyű elindítani. A legismertebb YouTube-felhasználók, akik milliókat kerestek a platformon keresztül, valójában az első videókat rögzítették hálósobáikban. Semmi képzelet, sem csúcsminőségű felszerelés, sem produkciós csapat. Csak egy vágy, hogy videókat készítsen és kreativitást hozzon életre ez a jövőkép.

A legnagyobb hátrány minden bizonnyal a telített piac és az a tény, hogy sok erőfeszítésre lesz szükség az első nézetek előállításához és a tiszteletteljes nevek létrehozásához magadnak ebben az online közösségben. Ennek ellenére egy olyan stratégia, amelyet érdemes kipróbálni, ha tehetséges, karizmatikus és kényelmes a kamera előtt.

12. Online oktatás

Mint láthatja eddig, számos taktika van arra, hogy pénzt szerezzen online, és a tanítás is egy ilyen. Ezenkívül egy olyan stratégia, amelyet kiegészítő munkának indíthat, miközben teljes munkaidőben foglalkoztatja. És ami a legjobb, az online tanítás megkezdéséhez nincs szükség tanárképzésre.



Az elsődleges megkülönböztetés, amelyet e fejezet elején fogunk elvégezni, ezen a két szemponton alapul.

- Online osztályok - A hallgatók egyéni tanítása (általában egy-egy, néha egy csoport tanítása)
- Online tanfolyamok - A hallgatók oktatása egy online tanfolyam részeként

Mivel ezeknek a kettőnek eltérő beállításra van szükségük, külön-külön elemezzük őket. Ami Önt illeti, kiválaszthatja a következő stratégiák egyikét vagy akár mindkettőt, preferenciáitól függően, mennyi időt kell befektetnie a tanításba, és a jövőbeli terveitől függően.

Annak ellenére, hogy az online tanításhoz nincs szükség hivatalos tanári diploma megszerzésére, vannak olyan témák, amelyekre elég ismeretesnek kell lennie, és képesnek kell lennie tanítani őket. Míg egyes iparágak, például az anyanyelvű beszélgetési órák, nem igényelnek speciális ismereteket, kivéve a folyékony beszédet, addig nem fogja tudni megtanítani valakit a Photoshop használatára, hacsak nem tudja, hogyan kell ezt megtennie. Ezért az első lépés az, hogy megválasztja, hogy mit tanítson.

Kiválaszthatja a rést

Hosszú távon sok különféle témát taníthat, de a kezdőknek próbáld meg kiválasztani a rést. Keressen egy olyan témát, amelyről sokat tudsz, és egy olyan témát, amelyről oktathat. Míg a hagyományos oktatásnak megvannak a korlátjai az online tanítás lehetővé teszi

bármilyen készség tanítását, függetlenül attól, hogy ezeket a képességeket hivatalos iskolai vagy főiskolai tantervként tanítják-e.

Az ilyen típusú oktatást gyakran „informális oktatásnak” nevezik, ami azt jelenti, hogy a hivatalos tanterveken kívül történik. Egy másik jellemző, hogy az informális oktatás rendkívül praktikus, inkább a feltárássra és a gyakorlati felhasználásra támaszkodik, nem pedig az elmélet tanulására. A hallgatók megpróbálják megtanulni azokat a konkrét készségeket vagy elképzeléseket, amelyek személyesen érdekli őket, vagy amelyekre szükségük lenne szakmai fejlődésük során.

Néhány rést-ötlet és -konceptiókat, amelyeket taníthat:

- Üzleti
- Marketing
- Webfejlesztés
- Az egészség javítása
- Fotózás
- Tervezés
- Zene
- Nyelvek
- Személyes fejlődés

Ezeket a témákat tovább oszthatjuk kisebb részekre, amelyek lehetővé teszik egy konkrétabb és szűk rés meghatározását, amelyre összpontosítani szeretne.

A fülke kiválasztásának fő előnye az, hogy ha egy adott témára specializálódik, tapasztalatot szerez annak tanításában, és emellett jó hírnevet szerez. A negatív aspektusnak tekinthető a szűk célközönség, amely korlátozza elérhetőségét és potenciális jövedelmét. Sokkal jobb, ha felismerhető tanárként, aki kivételesen jól tanít egy témát, mint mindent megtanulni és középhesztékű sikert elérni.

Online osztályokkal kezdve

A legjelentősebb előnye az, hogy nem kell sokkal kezdeni az online tanfolyamokat. Íme néhány alapvető tudnivaló:

Felszerelés

A felszerelés általában a számítógépét, egy pár fejhallgatót és stabil internetkapcsolatot tartalmaz. Ha számítógépe nem rendelkezik webkamerával, akkor szüksége lesz egy külső kamerára is. Ezen dolgok többsége általában már megvan.

Szoftver

A következő lépés egy webkonferencia-platform kiválasztása az osztályok fogadására. Az egyik legnépszerűbb a Skype.

Skype

Meglehetősen egyszerűen és ingyen teszi lehetővé az egy-egy órákat.

Ráadásul sok online felhasználónak már van Skype-fiókja, tehát nincs szükség erre a további lépésre a fiók létrehozásakor. A Skype támogatja a videokonferenciákat, és fizetett fiókkal hozzáférést biztosít csoportos hívásokhoz és képernyőmegosztási funkciókhoz.

Skype

Downloads

Skype to Phone

Skype Number

Skype Support

Mo >

Buy Office 365 >

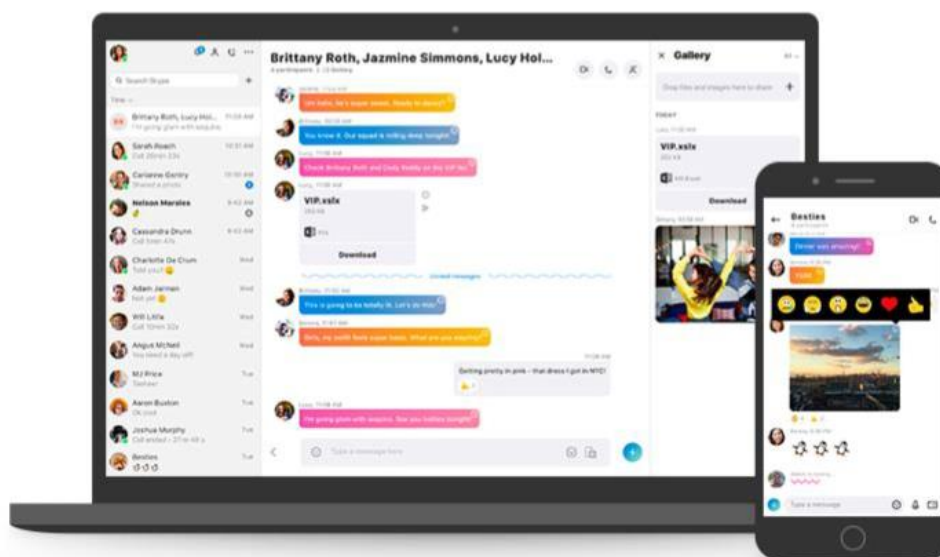
Join the millions talking on Skype

Talk. Chat. Collaborate.

By downloading Skype, you accept [Terms Of Use](#) and [Privacy & Cookies](#).

[Download Skype](#)

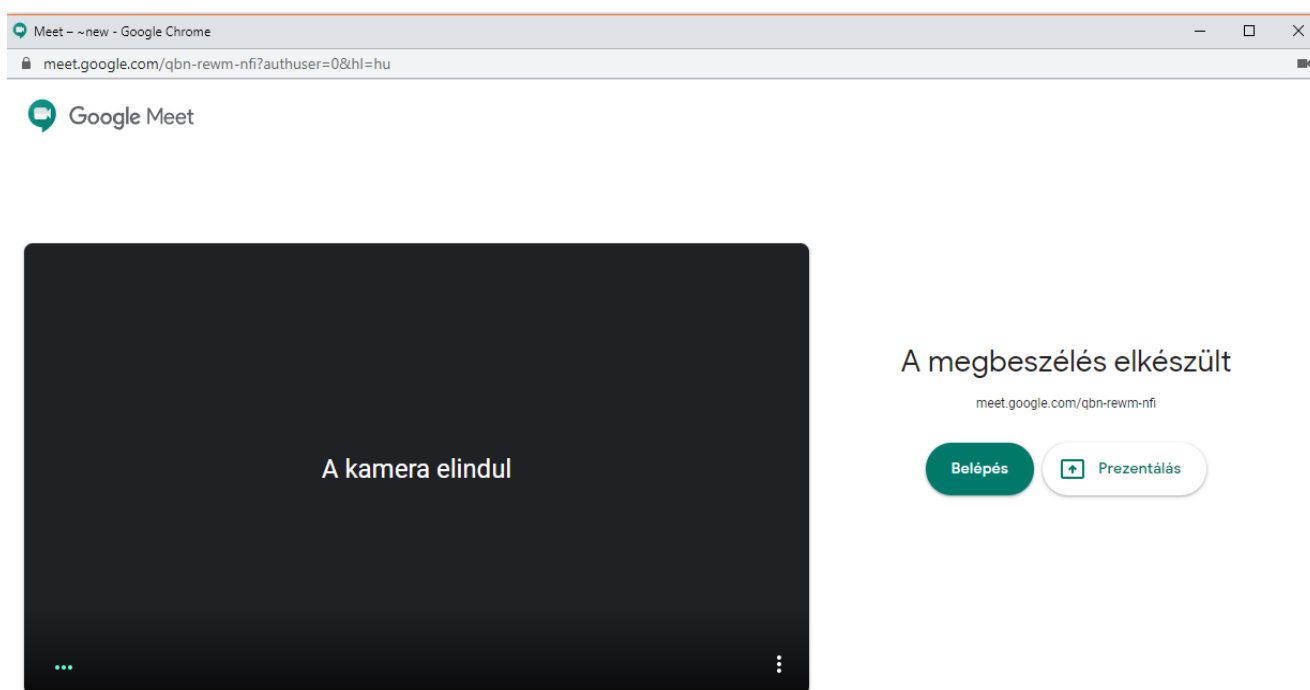
[See system requirements.](#)



Google Hangouts

Most már külön van a chat mező teljesen és a videóhívásoknak is a neve Google Meet.

A Google Hangouts meglehetősen egyszerű eszköz az online kommunikációhoz, és egyetlen követelmény a Google-fiók. Támogatja az üzenetküldést, a hang- és a videó hívásokat. Lehetővé teszi a képernyőmegosztást, a társalgó rögzítését és néhány egyéb funkciót, amelyek további alkalmazások révén engedélyezhetők. Ez a szoftver ingyenes, prémium terv nélkül.



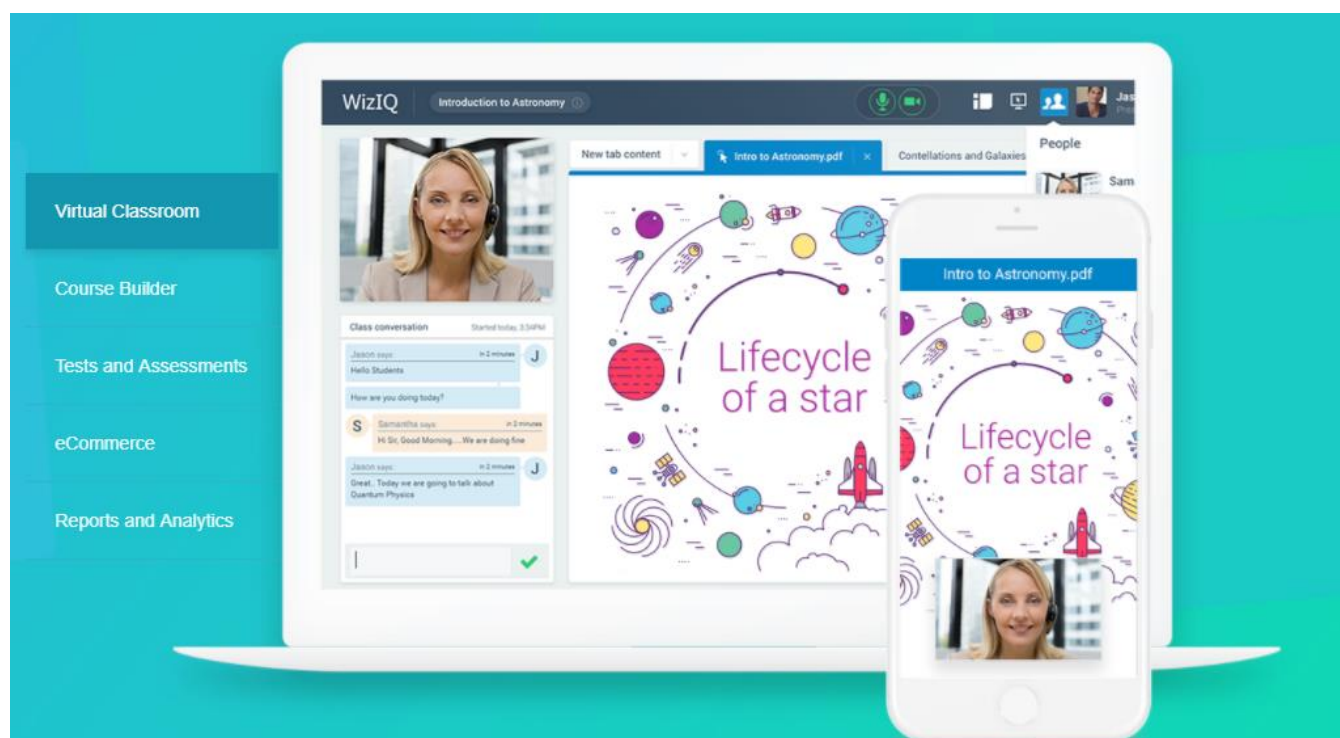
Zoomolás

A Zoom szoftver fő előnye a HD video órák lebonyolításának lehetősége. Korlátlan egy-egy találkozó és legfeljebb 40 perces csoportos lecke ingyenes, és három fizetési terv közül lehet választani, a kívánt és igénybe vehető szolgáltatásoktól függően. A szoftver számos izgalmas funkcióval, például képernyőmegosztással, aktív hangszóró nézetrel, táblára, virtuális háttérrel, személyes szobákkal stb. Érkezik, amelyek ingyenes fiókkal is elérhetők. A fizetett fiókok általában a vállalkozások számára készülnek, és támogatják az admin funkciókat, az egyéni találkozó azonosítóját, a hiúság URL-jét stb. Van egy mobilalkalmazás is.



WIZIQ

Más eszközökkel ellentétben, amelyek inkább a konferenciahívás-orientáltak, a WizIQ egy virtuális tantermi eszköz, amely olyan funkciókat támogat, mint például a kurzuskészítő, az online tábla, a tesztelés és az értékelések. A virtuális osztálytermet úgy tervezték, hogy megismételje az osztálytermi élményt, és olyan platformokba integrálódik, mint például a WordPress, a Moodle, a Joomla, a Drupal, a Blackboard stb. Az Analytics eszközök támogatják a teljesítmény mérését és nyomon követését. Három fizetési tervről számláznak évente, és van egy 14 napos ingyenes próbaverzió.



Az Ön portfóliója

Szolgáltatásait hirdetni kell az online felhasználók számára, és erre van néhány módszer:

- Legyen saját weboldala / blogja
- Használjon közösségi hálózatokat
- Csatlakozzon az online közösségekhez és fórumokhoz (például Quora)
- Iratkozzon fel szabadúszó platformokra, hogy lehetőségeket keressen

Az online osztályok előnyei és hátrányai

Az online tanítás két módja közül az online tanfolyamokkal való indulás határozottan könnyebb és gyorsabb út. Ez az oka annak:

Nincs teljes munkaidős kötelezettségvállalás

Ezt a munkát részmunkaidős koncertként is elvégezheti, és soha nem kell teljes időben elköteleznie magát. Ha tanulókat talál, akkor megállapodhat a heti osztályok számában. Csak azt a hallgatói számot fogadja el, amelyet kényelmesen tanít. Például, ha azt szeretnénk, hogy minden nap (hetente öt napon) egy osztály legyen, elegendő diákra lesz szüksége a résidők kitöltéséhez. És nem néz tovább.

Rugalmas munkaidő

Online tanfolyamok esetén az óráid nagyon rugalmasak lesznek. Annak ellenére, hogy nagyszerű dolog az, hogy megszervezheti a munkanapját, és kiválaszthatja, mikor kíván dolgozni, továbbra is olyan diákokkal fog együtt dolgozni, akiknek saját ütemterve is van. Alapvetően akkor kell alkalmazkodnia az ütemtervhez, ha meg akarja tanítani őket. Ezt néha nehéz lehet megszervezni, különösen akkor, ha a világ különböző részein élő hallgatók vannak, akik különböző időzónákban vannak.

Nincs kötelező tanterv

Az online osztályok tanítása nagyobb rugalmasságot kínál a tanterv megszerzése szempontjából. Noha javasoljuk, hogy rendelkezzen tanulmányi tervvel és néhány általános elképzeléssel arról, hogyan szeretné felépíteni az osztályokat, lényegében a teljes tananyag tartalmát nem kell elkészítenie.

Egyéb rendelkezésre álló források felhasználása

Valójában valószínűleg felhasznál egy rendelkezésre álló erőforrást a lásszán. A tanítási források létrehozása helyett használhat tankönyvet vagy más, az Ön rendelkezésére álló forrást.

Ennek a megközelítésnek a nagy előnye, hogy már rendelkezik anyagokkal, amelyek szerveződtek és vannak felépítve, és kisebb kiigazításokkal használhatja azokat a hallgatókkal. Ezenkívül nagyobb szabadságot nyújt az új anyagok keresésében és az osztályok minden diákhöz történő igazításában.

Ez a tanítási módszer bizonyos hátrányokkal is jár, például:

Korlátozott óraszám

Ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy a jövedelem alacsonyabb, mint tanfolyamok oktatásakor.

Ez azt jelenti, hogy a ledolgozott órák száma korlátozza jövedelmét. Csak szorozza meg az órákat, amelyeket tanításhoz tölthet, az óradíjjal, és így megszerezheti a maximális jövedelmet. Online tanfolyamok esetén nincs ilyen korlátozás.

Több idő az előkészítésre

A tanfolyamokkal ellentétben, ahol mindenki ugyanazt a programot követi, az online osztályok általában nagyobb igényt mutatnak az egyes osztályok megtervezéséhez és megszervezéséhez szükséges idő szempontjából. Idővel könnyebbé válik, és lefagy, de a kezdetben több időt kell fektetnie az előkészítésbe. Próbálkozzon az előkészítési idő optimalizálásával az azonos szintű hallgatókat tanítani.

Ebben az esetben ugyanazt a leckét többször is felhasználhatja.

A program testreszabása hallgatónként

Ha egyénileg dolgozunk a hallgatókkal, minden órát hozzá kell igazítani az adott hallgatóhoz. Azok a hallgatók, akik az egyéni osztályokat választják, általában nem tudják követni a csoportos programokat, korlátozott idejük vagy nehézségek miatt, amelyekkel a tanulás során szembesülhetnek.

Ezért, ha sikert akar elérni a hallgatók számára, és segít nekik a haladásban, akkor adaptálnia kell az órákat.

Ez több időt és erőfeszítést igényelhet az osztályra való felkészülésnél, mint egy tanfolyam létrehozása helyett.

Online tanfolyamokkal kezdve

Online tanfolyamokra való választás jobb választás, ha a teljes munkaidőben járó tanfolyamon fordul elő. Ez a fajta oktatási módszer lehetővé teszi több ember elérését és több hallgató befogadását.

Online tanfolyamok esetén a tanárok általában néhány hallgatóval rendelkeznek, míg az online tanfolyamokat tanítóknak ezrei lehetnek.

Fontos megjegyezni, hogy az online tanfolyamokon történő tanításhoz nagyobb menedzsment és szerveződés szükséges, amelyet ezekben az alapvető dolgokban láthat meg, amelyeket az online tanfolyamokkal kell kezdeni.

Felszerelés

Az oktatási órákhoz hasonlóan számítógépre, mikrofonra, pár fejhallgatóra és stabil internetkapcsolatra is szükség lesz.

Valószínűleg felszerelésre lesz szüksége az órák rögzítéséhez, amely lehet audió vagy videó formátumban is. Lehet, hogy csak írásbeli tanfolyamokra is jár, de a vizuális / hangtartalom mindig kissé vonzóbb, személyesebb és végül profi.

Szoftver

Miután megvan a felszerelés, ki kell választania egy szoftvert, amelyet a tanfolyamok fogadására használ. Különböző lehetőségek vannak, lehetősége van tárolási megoldások kiválasztására, kevesebb kezeléssel, vagy akár teljesen egyedi platform létrehozására.

A legjobb, ha elvégzi a kutatást, és kiválasztja az Ön számára tökéletes megoldást a kényelem, a költségek, valamint a frissítés és a növekedés lehetőségei szempontjából.

Tárolási megoldások

A tárolt megoldás azt jelenti, hogy kurzusokat készít egy harmadik fél platformján. Ez az opció könnyebb és gyorsabb, de ismétlődő költségekkel jár. Minden platform általában egy bizonyos százalékot vesz fel az eladásokból. Ugyanakkor egy másik nagy előnye az a tény, hogy ezeken a platformokon már vannak hallgatók, és azonnali láthatóságot fog elérni a kurzusokon, még akkor is, ha csak elkezdett tanítani.

Teachable

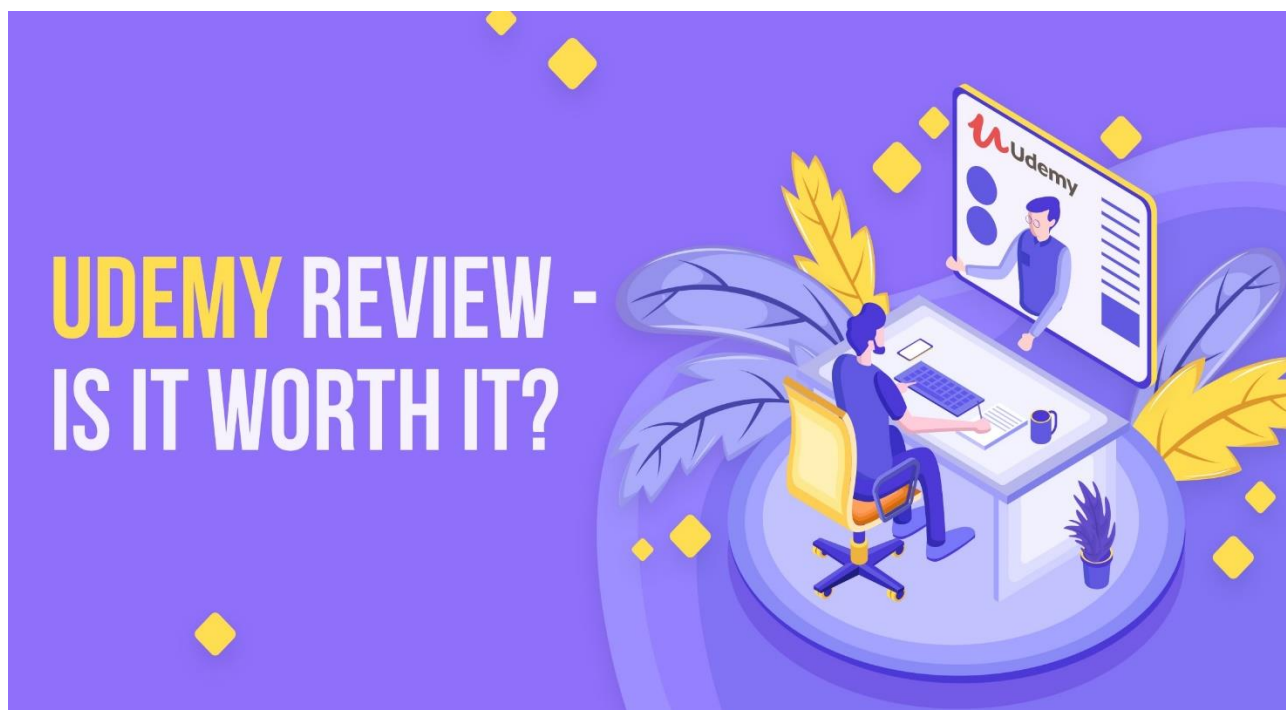
Ez egy online oktatási közösség, több millió hallgatóval szerte a világon. A platform támogatja az olyan szolgáltatásokat, mint a testreszabható értékesítési oldalak, kuponok, promóciók és akár társult programjának létrehozása. Elfogadhatja a nemzetközi fizetéseket. Három fizetési terv működik a platformon a tanításhoz, havonta vagy évente számlázva.



<https://teachable.com/>

Udemy

Ez az egyik legnépszerűbb üzemeltetett platform. Teljesen ingyenes a tanfolyamok használata és fogadása a platformon. Udemy a fizetés százalékát veszi az eladás befejezése után. A forgalom forrásától függően a bevételt megosztják a tanár, az Udemy és a társult vállalkozások között (ha ők vezették az eladást). Udemy szerint több mint 12 millió diákja van.



Miért válassza az Udemy-t? <https://www.udemy.com/>

Thinkific

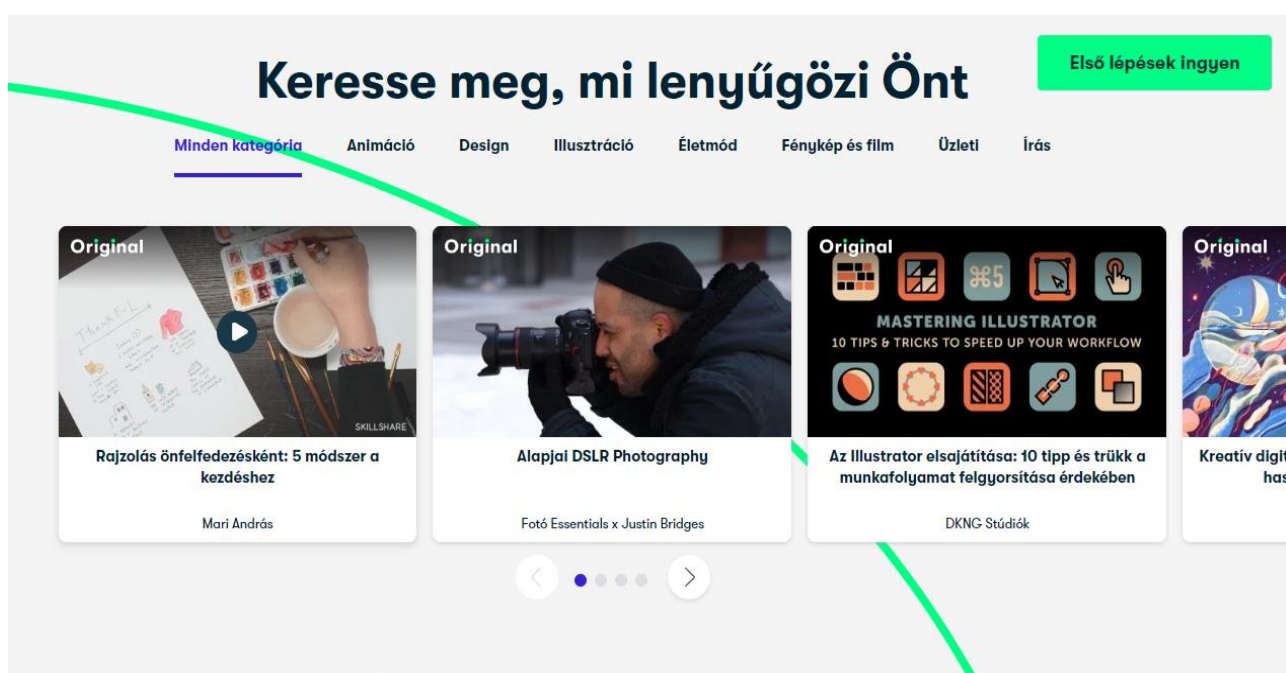
A platform támogatja a tanfolyamok létrehozását húzzad és vidd funkciókkal, multimédiás tartalom beágyazását, testreszabási funkciókat, valamint marketing és elemző eszközöket a teljesítmény ellenőrzéséhez. A Thinkific ingyenes tervet kínál 10% tranzakciós díjjal és hozzáféréssel az alapvető szolgáltatásokhoz. A prémium tervek alacsonyabb (vagy nem) tranzakciós díjat és fejlettebb lehetőségeket kínálnak az online oktatási vállalkozás működtetéséhez.



<https://www.thinkific.com/>

SkillShare

A platform online tanfolyamokat üzemeltet, amelyek lehetővé teszik a hozzáférést a létrehozási eszközökhöz. Miután feltöltötte a tartalmat, hozzáférhet a csatornájához, ahol megkezdí a hallgatókkal való interakciót. A fizetés az osztályokon részt vevő hallgatók száma alapján történik.



<https://www.skillshare.com/>

Önálló üzemeltetési megoldások

Annak ellenére, hogy a házigazda oktatási platformok sok gonddal járnak, és jó választás lehet kezdőknek vagy azoknak, akik részmunkaidőben tanítanak, a kurzusok fogadására szolgáló önálló házigazda platform lehet jobb alternatíva. Nagyobb rugalmasságot, függetlenséget és testreszabhatóságot biztosít, ugyanakkor több időt igényel a kezelés és a karbantartás.

Néhány népszerű önálló üzemeltetett platform a következők:

Moodle

Ez talán a legnépszerűbb platform az online tanfolyamok fogadására. Maga a platform egy ingyenes online tanuláskezelő rendszer, testreszabható funkciókkal és rendszeres frissítésekkel.

Testreszabható, rengeteg különféle tevékenységet kínál, és intuitív, így az embereknek könnyű használni ezt a fajta rendszert. Ezenkívül számos kiegészítő és funkciót talál ezen a platformon - mind fizetett, mind ingyenesen -, hogy hozzáadhassa és továbbfejlessze annak funkcióit.



<https://moodle.org/>

JoomlaLMS

A JoomlaLMS egy többnyelvű felület online tanfolyamok készítéséhez. Támogatja a kurzuskészítőt, támogatja a legfontosabb fájlformátumokat, teszteszabási lehetőségeket, a hozzáférési szintek kezelését stb.

A kvízek és kérdések elkészítése mellett a platform kommunikációs eszközöket is kínál, például bejelentést, e-mail értesítéseket, fórumot, kurzusbeszélgetést, naptárt stb. A tanuláskezelés mellett a platform integrálódik a fizetési rendszerekkel is, automatikusan számlákat készít, kuponkódokat hoz létre előfizetési opcióként. Ez egy fizetett platform a 30 napos ingyenes próbaverzióval.



<https://www.joomlams.com/>

LearnDash

Ez egy WordPress prémium plugin, amely lehetővé teszi online tanfolyamok létrehozását intelligens kurzuskészítővel, haladó kvíztípusokkal, fórumokkal, tanfolyampontokkal, tanúsítványokkal és kitűzőkkel. Támogatja az előfizetéseket, az egyszeri vásárlásokat, a tagságokat, valamint a tanfolyamcsomagokat. Mobilbarát, rengeteg kezelési funkciót és jelentést tartalmaz. Három fizetési terv létezik, attól függően, hogy hány webhelyre kíván használni, és a kapott szolgáltatásoktól függően.

Kipróbálhatja a demo verziót is, hogy megnézze, hogyan néz ki a platform.



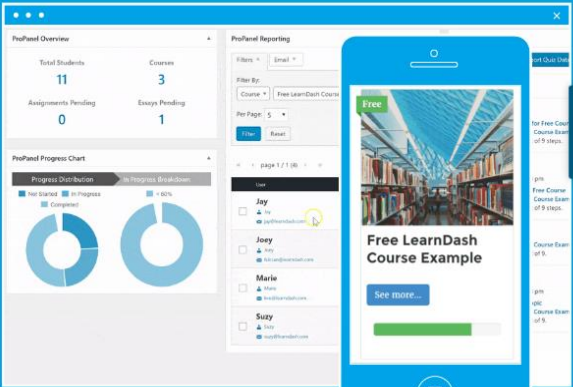
[FUNKCIÓK](#)
[ÁRKÉPZÉS](#)
[DEMO](#)
[PÉLDÁK](#)
[BŐVÍTMÉNYEK](#)
[BLOG](#)
[LOGIKA](#)

A legmegbízhatóbb WordPress LMS

A #1 választás a Fortune 500 vállalatok, nagy egyetemek, képzési szervezetek, és a vállalkozók világszerte létrehozására (és értékesítésére) az online tanfolyamok.

INDULÁSHOZ!

Vagy *Bemutató megtekintése*



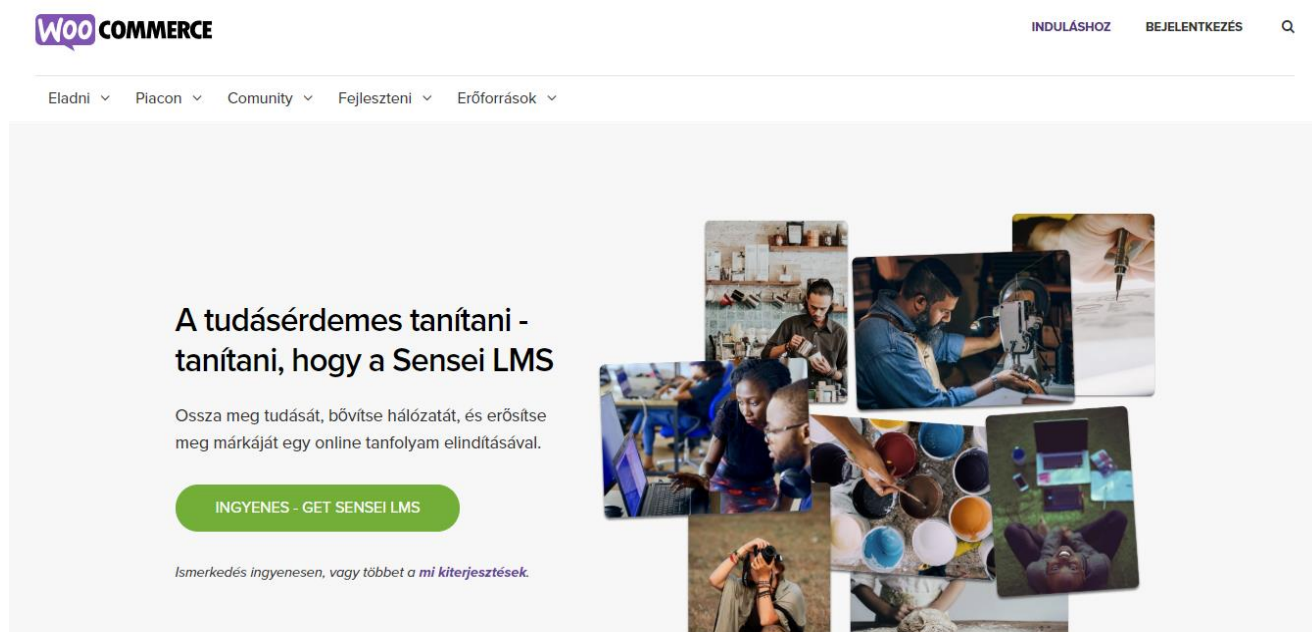
Free LearnDash Course Example

See more...

<https://www.learndash.com/>

Sensei

Itt van egy másik WordPress-bővítmény tanfolyamok, órák és vetélkedők létrehozásához. Annak ellenére, hogy a szolgáltatások száma kevesebb, mint más platformon, a mögötte lévő vállalat kiváló befolyást gyakorol a WordPress közösségben. A bővítményt a WooCommerce mögött lévő társaság vezette be, amely a WordPress egyik legnépszerűbb e-kereskedelem pluginja. Három fizetési terv létezik, attól függően, hogy hány webhelyen fogja használni a bővítményt.



WooCommerce

INDULÁSHOZ BEJELENTKEZÉS

Eladni ▼ Piacon ▼ Comunity ▼ Fejlesztési ▼ Erőforrások ▼

A tudásértékesítő tanítani - tanítani, hogy a Sensei LMS

Ossza meg tudását, bővítsé hálózatát, és erősítse meg márkáját egy online tanfolyam elindításával.

INGYENES - GET SENSEI LMS

Ismerkedés ingyenesen, vagy többet a mi kiterjesztések.

<https://woocommerce.com/products/sensei/>

Az online kurzusok oktatásának előnyei és hátrányai

A tanítás megfontolásakor szem előtt kell tartania a karrier előnyeit és hátrányait.

Sok hallgatóval dolgozik

Az egyes hallgatók oktatásától eltérően, a fogadó tanfolyam lehetővé teszi, hogy világszerte több száz és több ezer hallgatóval dolgozzon. Ha növeli karrierjét ebben az iparágban, és vállalkozását, akkor ez kétségtelenül előny, amelyet figyelembe kell vennie. Még mindig tehet egy-egy órát, amikor csak akarja. A tanfolyamok azonban segíthetnek abban, hogy ez inkább passzív jövedelemré váljon, mivel a hallgatók bármikor beléphetnek, és önállóan tanulhatnak.

Könnyebb hallgatói megfigyelés és irányítás

Online tanfolyam indításakor egy platformot használ, amelyen bemutatja az összes tanulási anyagot, gyakorlatot, feladatot stb. Függetlenül attól, hogy tárolt vagy önálló üzemeltetett platformot választ, ezek többségében megfigyelő és nyomon követő funkciók lesznek, így lépést tartani a hallgató fejlődésével.

Nincs korlátozott jövedelem

A tanfolyam létrehozásakor tananyagokat biztosít a hallgatók számára. Nem kell, hogy online legyen a nap 24 órájában, de a tanfolyamod megteszi, ami azt jelenti, hogy sokkal több hallgatóval együtt dolgozhat, mint az egy-egy órákon. Ezért nem korlátozza a jövedelmét néhány olyan hallgató, akikkel egyszerre dolgozhat.

Egy meghatározott tanterv alapján

A kurzusok ismét eredményesebb oktatási formák, mivel időt fordítanak egy tanterv létrehozására, amelyet később követnek az összes többi hallgatóval.

Annak ellenére, hogy időnként frissítheti a kurzus tartalmát, valószínűleg nem fogja mindent újratervezni és drasztikus változtatásokat hajt végre a tantervben.

Több rugalmasság

A rugalmas jövedelem és a hallgatók száma mellett van egy másik szintű rugalmasság is, amelyet szem előtt kell tartania. A munkanap sokkal rugalmasabb lesz. Hacsak nem tervez meghatározott csoportos tevékenységeket vagy esetleg élő tanfolyamokat, a nap folyamán bármikor dolgozhat. Ez egy fantasztikus előnye, mivel nagyobb szabadságot élvezhet a nap és a munka megszervezésében, amikor kényelmes.

Kiszervezés

A kiszervezés lehetővé teszi az emberek felvételét és a tanfolyamon végzett munka megosztását. A fő cél az, hogy több dolgot kevesebb idő alatt végezzenek el. Előfordulhat, hogy olyan tapasztalatokkal rendelkező és több tudással rendelkező embereket találhat, amelyek segítenek a kurzus fejlesztésében.

Ennek a megközelítésnek azonban néhány hátránya is van. Itt van néhány a legkézenfekvőbbek közül:

Több idő az előkészítésre

Ez a stratégia nem fogja azonnal elkezdni pénzt keresni. Időre lesz szüksége a kurzus (oktatás) létrehozásához, és ez néhány héttől pár hónapig tarthat.

Ne feledje, hogy a tanfolyamnak jól megtervezettnek, bemutatottnak és korrektúrázotttnak kell lennie, hogy a legjobb első benyomást kelthesse és jó véleményeket kapjon. Az egy tanfolyam létrehozásához szükséges idő az alkalmazott témától függ. Akár egyedül dolgozik, akár segítségre van szüksége, szintén meghatározza a szükséges felkészülési időt.

Az eredeti tanterv és tartalom elkészítésének felelőssége

Erre kell összpontosítania, mint a tanítás egyik legfontosabb feladatára. A tantervnek az ön ötlete kell, hogy legyen, eredeti tartalommal vagy a szerzői jogi védelem alatt álló tartalommal együtt.

Kezdeti beruházás

Mint látta, az online tanfolyamok oktatásának megkezdése némi előkészítést igényel. Íme néhány dolog, amelybe be kell fektetnie:

- Tanfolyam létrehozása - Az idő befektetésétől kezdve a tartalom létrehozásának kiszervezéséig, ez az első beruházás, amellyel szembe kell néznie.
- Szoftver - A következő költség a tanfolyamok fogadásának platformjának felállítása. Előfordulhat, hogy az oktatási platformok fizetést igényelnek, és szüksége lehet fejlesztő vagy tervező, vagy bármilyen más speciális szakember segítségére is, amely segít a kurzus rendelkezésre bocsátásában.

- **Kurzus promóció** - Végül, amikor minden rendben van, futtatnia kell a kurzust. Ha a blogján vagy a közösségi hálózaton keresztül elérhető organikus elérést hirdet, akkor ez csak időt igényel, de érdemes feltárni a fizetett hirdetések lehetőségeit is.

Több idő a menedzsmentre

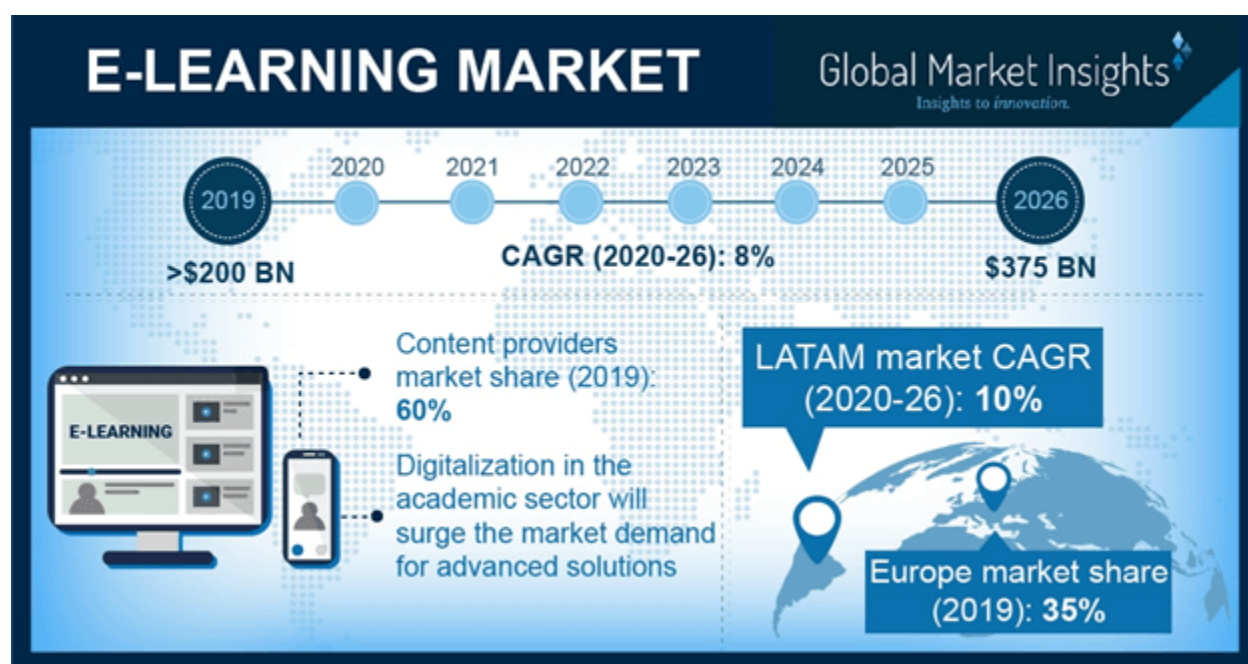
Ha a kurzus élő, és hallgatói beiratkoztak, akkor egy kis időt kell eltöltenie a menedzsmenttel foglalkozni. Ez a lépés nem létezik az osztályoknál, mert nincs sok mindent kezelni, kivéve az ütemezését. Online tanfolyamokkal rendelkezhet egy kezelési platformmal. Ez magában foglalja az aktív hallgatók előrehaladásának nyomon követését, a kérdéseik megválaszolását, a feladatok felülvizsgálatát, szintén moderálnia kell a fórumokat, ha vannak ilyenek. Ha önálló üzemeltetett platformon rendelkezik, akkor gondoskodnia kell a rendszeres frissítésekről, a biztonságról stb.

A lényeg az, hogy az online tanításnak nagy a lehetősége, hogy segítsen pénzt keresni, akár a tanítás mellett is dönt. Érdemes tudni, hogy:

„Az e-learning piac mérete 2019-ben meghaladta a 200 milliárd USD-t, és 2020 és 2026 között várhatóan több mint 8%-kal nő.”

([Source](#))

Nyilvánvaló, hogy van érdeklődés, és az online oktatás sok előnnyel jár a hallgatók számára. A legfontosabb dolog, amit meg kell emlékezni, az, hogy alapvető fontosságú a minőség, és minél több minőségi oktatást tud nyújtani, annál jobb lesz a jövedelmező karrier elérésében.

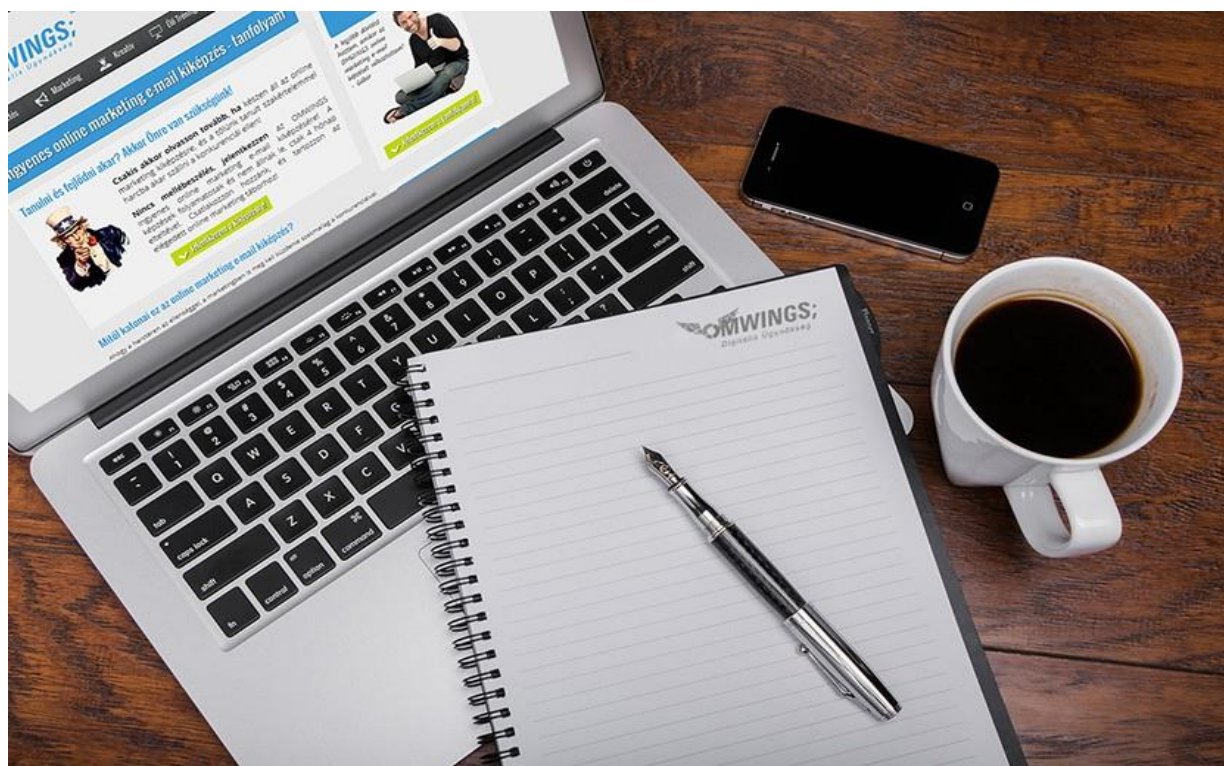


<https://www.gminsights.com/industry-analysis/elearning-market-size>

13. Legyen író

Ha olyan ember vagy, aki inkább a figyelem középpontjában marad, és az ötleteket szavakba helyezi, akkor íróvá válás lehet a megfelelő karrier. Az írástudáson és szenvedélyen kívül nincs sok szüksége az induláshoz.

Ez egy olyan karrier, amely hagyományosan csak kevés ember számára volt elérhető, ám az internet széles körű használatával bárki íróvá válhat, jelentős befektetés nélkül. Természetesen, akárcsak a legtöbb ilyen állásnál, rájössz, hogy a hírnév minden. Ez az egyetlen módja annak, hogy folyamatosan pénzt nyújtson online az Ön által választott karrier során.



<https://www.pexels.com/photo/hands-coffee-cup-apple-5199/>

Mire lesz szüksége?

A kezdőknek szüksége lesz a készségekre. A fő követelmény az, hogy Ön jól tudjon írni.

Írás

Önnek képesnek kell lennie arra, hogy ötleteit helyesen és vonzóan közvetítse. Tudnia kell azt is, hogy milyen nyelven ír be. Függetlenül attól, hogy anyanyelve vagy folyékonyan beszél, az írás során tudnia kell, hogyan kell helyesen kifejezni magát, hogyan kell formázni a mondatokat, hogyan kell ilyen típusú nyelvet létrehozni.

folyékonyság az olvasók számára. Ötleteit meg kell szervezni.

Kutatás

A második szükséges képesség az, hogy tudjon kutatni és megtalálni a szükséges információkat. Ha valami olyasmit írsz, amellyel ismerkedik, akkor az írási folyamat sokkal gyorsabb és simább. A legtöbb írónak azonban olykor olyasmit kell írnia, amelyben nem ismeri jól. Ebben az esetben képesnek kell lenniük arra, hogy megbízható információkat találjanak, és maguk is megtanulják a témát, hogy képesek legyenek róla írni.

Környezet

Ezután olyan környezetre lesz szüksége, amely segít koncentrálni és összpontosítani a munkát.

Másoknak zenét hallgatnak, mások inkább a szabadban írnak stb. Ha otthon dolgozol, jó, ha van különleges írási helye, lehetőleg olyan, amely lehetővé teszi, hogy elszigetelje a család többi részét, és így elkerülje bármilyen zavaró tényezőt.

Szoftver

Végül szoftverre lesz szüksége az íráshoz. Sok eszköz használható erre a célra, és itt van néhány a legnépszerűbbek közül:

- [Word](#) - Offline eszköz a szövegszerkesztéshez, sokféle formázási, elrendezési, tartalomjegyzék, sablonok stb.
- [Google Docs](#) - Online eszköz szöveges fájlok létrehozásához, előre definiált formázással lehetőségek a címsorokhoz, de rengeteg eszköz van a testreszabáshoz, kiegészítőkhez és akár párhuzamos eszközökhöz is sablonokat.
- [Apple diktálás](#) - Az eszköz egy Mac számítógép beépített funkciója, amely lehetővé teszi konvertálva a beszélt szavakat szöveggé. Nagyon hasznos, ha rengeteg ötleted van, de nem tud elég gyorsan gépelni.
- [Medveíró \(Bear writer\)](#) - Online alkalmazás, amely lehetővé teszi, hogy bárhonnán gyorsan hozzáférhessen a munkájához készüléket, és mindent szervezzen.

- [Hemingway App](#) - Ez az eszköz tippeket mutat be az írás javításának érdekében, és elsősorban a stílusra összpontosít. Az alternatívák és az esetlegesen zavaró részek bemutatása mellett az eszköz elősegíti a szöveg olvashatóságát.
- [Nyelvtan](#) - Ez egy eszköz, amely segít javítani az írást, kiemelve a nyelvtani, helyesírási és stílusbeli hibákat. Az eszköz egy vagy több alternatívát is javasol a szókincs javításához. A [Microsoft Edge](#)-hez és a [Gmail](#)-ben lévő javításhoz is ingyenes!
- [ProWritingAid](#) - Ez a szerkesztő eszköz segítséget nyújt a nyelvtan, a stílus problémáinak megoldásában, és javítja az írásomat olyan eszközökkel, mint például a word explorer és a kontextuális teauruszok.

Az íróként létrehozható tartalomtípusok közé tartozik:

- Blogcikkek
- Nyitó oldalak
- Szövegírás
- E-Könyvek
- Könyvek
- Történetek

Közzététel önállóan

Az első lehetőség az, hogy dolgozzon magának. A munkát a neve alatt fogja közzétenni, és közvetlenül szabályozza az értékesítést. Az ilyen módon történő munka sokféle rugalmasságot és függetlenséget kínál, ugyanakkor nagyobb felelősséggel és irányítással jár a tartalom elérhetővé tételében, a reklámozásában stb.

Önnek nagyobb szabadsága lesz, amikor kiválasztja az Ön által írt témákat, stílusát stb.

A bevételszerzési lehetőségek között szerepel a tartalom online platformon történő eladása (például az [Amazon](#) és a [Smashwords](#)), vagy az online üzlet létrehozása, ahol eladná az írását. Munkád önálló közzétételének nagy előnye a passzív jövedelemszerzés lehetősége. Ha örökzöld tartalommal rendelkezik, vagy például, ha irodalmat ír, akkor időt töltene írásban, de az elkövetkező években ebből a munkából fog keresni. Így hozhat létre állandó passzív jövedelemforrást.

Másoknak dolgozni

Ha mások számára dolgozunk, ez nagyobb bizonyossággal jár, mivel a munka elvégzése után fizetni fognak. Általában, amikor ügyfeleknél dolgoznak, vannak egy meghatározott témájuk, amelyről szeretnék, hogy írjon, és néha még a pontos címet is megadják.

Ilyen munkával elkerülheti munkáinak közzétételét, kezelését és promócióját. A fő hátrány az, hogy folyamatosan dolgoznia kell. Nem alakíthatja át passzív jövedelemé. Miután elkészítette az ügyfél számára írt írást, és megkapta a fizetést, az ügyfél megkapja a tartalommal kapcsolatos jogokat. Tehát ha a jövőben valamilyen eladás származik az Ön munkájából, akkor az Ön ügyfele keresni fog.

Hol lehet munkát találni?

Ha önálló munkát választ, akkor az egyik olyan platformot használja, amely támogatja a digitális termékek eladását (3. fejezet), vagy a saját online boltját.

Másrészről, ha olyan ügyfeleket szeretne keresni, amelyek írók számára kínálnak lehetőségeket, íme néhány a leggyakrabban használt helyek:

Hideg e-mail küldés

A hideg e-mail folyamat, amely magában foglalja a márkákkal vagy cégekkel való közvetlen kapcsolatfelvételt és az Ön szolgáltatásainak írását. Kiválaszthatja az érdeklődő márkákat és ez segíthet a nagyszerű koncertek megtalálásában.

Pro Blogger állástábla

A [Pro Blogger](#) egy nagy bloggerek közösségét gyűjti össze, és azokat, akik érdeklődnek a blogok üzleti életük során történő használatában. Az állástanács egy szekciót képvisel a vállalatok számára, amelyek hirdetik az álláslehetőséget és írókat találnak a világ bármely pontján.

Szabadúszó platformok

Az olyan platformok, mint például a Upwork, a Freelancer és az emberek óránként, nagyon sok lehetőséget kínálnak írási munkák megtalálására.

Ezen platformokon keresztül felépítheti tapasztalatait és jó hírnevét, ami végül segít emelni az árait. Sok író beszámol arról, hogy a szabadúszókhoz jutnak

A platformok szignifikánsan alacsonyabbak, mint az ipari szabványok, és összehasonlítva a koncertekkel, amelyeket egyébként megszereznének. Hozzájárás a nyitott munkahelyek nagy könyvtárához, valamint az a tény, hogy a kifizetéseket általában védik és garantálják, néhány oka annak, hogy az írók továbbra is inkább az összes munkát a szabadúszó platformon kezelik.

LinkedIn

A közösségi hálózat lehetővé teszi kiemelkedő profil létrehozását és a készségek bemutatását, miközben lehetősége nyílik lépést tartani az új író koncertekkel.

Állandó tartalom

A platform állandó tartalma írási szolgáltatásokat kínál, és felhívja az írókat, hogy dolgozzanak a csapatban. Ahhoz, hogy ezt a munkalehetőséget megkapja, át kell mennie a jelentkezési folyamaton, és jóvá kell hagynia.

Ez a gyors lista az induláshoz, de amikor elkezdi feltárni a területet, látni fogja, hogy sokkal több lehetőség nyílik pénzbeírásra az írástudás során.

14. Az egyedi feladatokat fizető webhelyek feltárása

Ezen ötletek többsége, amelyet itt látott, virágzó üzletre válhat és karriert eredményezhet az interneten történő pénzkeresés során. Függetlenül attól, hogy részmunkaidőben vagy teljes munkaidőben dolgozik, nagyon sok lehetőség van. Ha azonban nem rendelkezik elegendő készséggel ahhoz, hogy bármelyikét dolgozzon, vagy ha gyors koncertet szeretne keresni pénzzel online, itt talál kreatív ötleteket.

Még azt is tudta, hogy létezik egy rejtélyvásárló? Nos, van, és olvassa tovább ezt a fejezetet, hogy többet megtudjon.



<https://www.pexels.com/>

Készítsen felméréseket

Itt van egy nagyon népszerű karrier az online pénzt keresve. Csak annyit kell tennie, hogy regisztrál, és miután jóváhagyta fiókját, online fizetett felméréseket tölthet ki.

- [Toluna](#) - A webhely felajánlja, hogy Toluna influenzára válhat, és teljes körű felméréseket készíthet, amelyek segítenek a nagyobb márkáknak a termékek megtervezésében és finomításában. Elsődlegesen pontokat szerezhet olyan felmérések kitöltésével, amelyeket ajándékkártyák vagy készpénz után válthat be.
- [i-Say](#) - online felmérési közösség, amely lehetővé teszi az Ön véleményeinek és visszajelzéseinek megosztását a mindennap használt termékekkel kapcsolatban. Pontot szerezve jutalmakat kaphat, amelyek tartalmazzák az ajándékutalványokat.
- [SurveyBods](#) - Töltse ki a felméréseket, és nyerjen díjakat vagy készpénzt ezzel az online szolgáltatással. Az aktív tagok havonta vesznek részt a sorsoláson.

Végezzen különféle online feladatokat

A felméréseken kívül online feladatokat is elvégezhet, és itt van néhány ezek közül:

- [Amazon Mechanical Turk](#) - A platform lehetővé teszi a vállalatok számára, hogy emberi intelligenciát igénylő és automatizálhatatlan feladatokat szerezzenek. Általában a feladatok tárgyak azonosítása (fénykép vagy videó), átírás, kutatás, információk kategorizálása stb.

- [Swagbucks](#) - A Swagbucks egy olyan webhely, amely jutalmazási programként működik. Online vásárol a kedvenc üzleteiben, például az Amazon, a Walmart, a Target, és több mint 1500 további kiskereskedőnél, online felméréseket végez, videókat néz, új szolgáltatásokat regisztrál, keres az interneten, keres játékok és hasonló tevékenységek. Pontokat gyűjt, amelyeket ingyenes ajándékkártyákkal válthat be, vagy készpénzt kaphat.
- [Stílusosság](#) - Ha szereti önportrék készítését, akkor használja a Stylinity StylePerks™ szoftvert, és címkézzé meg a márkákat, amelyeket visel. Pontot szerezhet, amelyet készpénzre, exkluzív élményre vagy termékekre válthat be.
- [UserTesting](#) - A platform lehetőséget kínál webhelyek és alkalmazások tesztelésére. Be kell fejeznie egy sor feladatot, fel kell vennie egy videót, amelyben megosztja gondolatait a tapasztalatokról, és 10 dollárt fizet.

Fizessen, amikor vásárol

Annak ellenére, hogy vázlatosan hangzik, valóban működik. Az egyetlen cél az, hogy termékeket vásárol, fotózzon a nyugtáról és pénzt keressen. Néhány szolgáltatás közül választhat:

- [Pénztár51](#) - Használják alkalmazásukat az ajánlatok kihasználásához, készítsen fényképet a nyugtáról, amely bizonyítja, hogy hány ajánlatot használt. Ezután jóváírást kap a számlájára, amelyet felhasználhat, ha több, mint 20 dollárt keres.

- [ReceiptPal](#) - Ezzel a szolgáltatással nem kell külön termékeket vásárolnia. Csak annyit kell tennie, hogy fotózzon az átvételi elismervényről, feltöltse azt, és szerezzen hitelt, amelyet meg lehet váltani díjak, például ajándékkártyák megvásárlásához.
- [Shopmium](#) - Ezzel az alkalmazással kiválaszthatja az ajánlatokat, és megvásárolja ezeket a termékeket a közeli üzletben. Akkor vásárol, ha elküldi a nyugtát, amely megerősíti a vásárlást.

Nevezze meg a vállalkozást

Ha kreatív és meg akarja osztani ezt a kreativitást, csatlakozzon a weboldalakhoz, amelyek segítik a márkákat üzleti nevek felállításában. Ha javaslatát kiválasztják, jutalmat kap, amely a szolgáltatástól függően változhat.

- [Elnevezési erő](#) - A weboldal névversenyeket rendez, ahol részt vehet a névére vonatkozó javaslat benyújtásával.
- [Squadhelp](#) - Nevet, szlogent vagy logót küldhet be az ezen a platformon futó versenyre, és kitűzőket és pontokat szerezhet. Általában azok, akik megnyerik a versenyt, 100 és 300 dollár között kereshetnek.

Legyen rejtélyvásárló

A vállalatok rejtélyvásárlókat vesznek fel ügyfélszolgálatuk tesztelésére. Az ilyen személyeket bérlő cégek arra törekszenek, hogy tökéletes vevői élményt biztosítsanak, tehát a cél az, hogy vásároljon, majd beszámoljon tapasztalatairól. Segít a vállalatoknak abban, hogy javítsák vásárlóik vásárlási élményét, és cserébe fizetnek, vagy kompenzációkat kapnak ajándékkártyák, ingyenes vásárlások stb. Formájában.

- [MarketForce](#) - Amikor rejtélyes vásárlóvá válik, akkor a cél az általában szokásos termékek vásárlása, például élelmiszerek, ruházat, akár étkezés stb. ért. A munkájáért vásárlói fizetést és / vagy ingyenes vásárlást vagy étkezést kap, attól függően, hogy milyen márkán dolgozik.
- [BestMark](#) - Itt van egy másik rejtélyes vásárlási szolgáltatás, amely lehetővé teszi, hogy lehetőségeket keressen pénzt keresni vásárlás közben.

Keressen pénzt a fogyás révén

Ez nem csak arra ösztönzi Önt, hogy haladjon a súlycsökkentési tervvel, de valójában pénzt is kereshet azáltal, hogy jobbra változtatja az életét. Íme néhány lehetőség:

- [DietBet](#) - Csatlakozzon a játékokhoz a három dietbet formátum egyikével és fogadjon el, hogy mekkora súlyt fog veszíteni.

- [HeathyWage](#) - A fogyás utazásánál csatlakozzon az ezen a platformon elérhető kihívásokhoz és nyerjen fogadásokat.

E munkahelyek keresésekor nagyon fontos alaposan elemezni, hogy a vállalat legitim-e. Olvassa el a Rólunk című részt, a használati feltételeket, esetleg ellenőrizze a közösségi profilokat.

Ne feledje, hogy vannak csalások, és ezeknek a munkáknak a némelyike kiválóan alkalmas ezek levonására. Például a rejtélyvásárlás különösen célzott, mivel a részvételhez és a jövedelemszerzéshez meg kell vásárolnia a terméket. A közös csalásokról és azok elkerülésének módjáról a 16. fejezetben talál további információt.

15. Online pénzkeresési bevált gyakorlatok

Nyilvánvaló, hogy sokféle lehetőséget talál pénzt keresni online. Tudásától, tapasztalatától és rendelkezésre állásától függetlenül annyi választási lehetőség van, hogy biztosan megtalálja az Ön számára megfelelő karriert. Valójában, ha lépést tart a technológiával, hamarosan más izgalmas lehetőségekkel is találkozhat.



<https://www.pexels.com/>

Íme néhány sikeres karrier és maximalizálja a lehetőségeit:

Keressen egy rést

Ha van egy meghatározott szakterülete, amelyre szakosodott, akkor sokkal gyorsabban megszerezheti a megfelelő tapasztalatot és szakértővé válhat ezen a területen.

A figyelmet a projektekre fogják fordítani, amelyek elősegítik az adott készség fejlesztését és alkalmazását.

Például, ha Ön tervező, szakosodhat a logótervezésben, és együtt dolgozhat azon ügyfelekkel, akik ilyen projektet készítenek az Ön számára. Meg fogja tanulni az összes ipari titkot, trükköt, és ami a legfontosabb, a trendekről, amelyek segítenek abban, hogy megkülönböztesse magát, mint tervező. Ha író vagy, akkor könnyebb lenne, ha egy adott témára, például a fitneszre specializálna. Minden új cikkel több tapasztalatot szerez, és fejleszti ismereteit. Ez segít jobban elvégezni a munkáját, elősegíti a hírnevét, és végül lehetővé teszi, hogy többet terheljen (mivel elvégre szakértő vagy).

Ne feledje, hogy lehetetlen mindent szakértő lenni. Lehet, hogy jó vagy több területen, és elég leleményes is lehet, amely segít demonstrálni a figyelemre méltó munkateljesítményt, de ha valami szakértője szeretne lenni, ha hozzáértő ember lenne, meg kell találnia a rést.

Tanulja meg, hogyan kell kommunikálni

Már látta, hogy a jó kommunikáció elengedhetetlen az ügyfelekkel való jó feltételek megtartásához és a sikeres együttműködéshez. A jó kommunikáció azonban meghaladja az üzleti megállapodást az ügyfelekkel. Íme néhány helyzet, amikor be kell mutatnia a kommunikációban való ügyességét:

Közösségi média feladása

Ezek személyesen vagy a márkákat képviselik, tehát megtanulhatja, hogyan hozhat létre frissítéseket, amelyek valóban rezonálnak és követik el a követőket.

Vevőszolgálat

Az ügyfelekkel együttműködve mindenféle emberrel találkozik. És néhányuk valóban kellemetlen, türelmetlen és még durva is lehet. Mindig el kell menned a főúton. Ügyeljen arra, hogy folyamatosan hűvös maradjon, profi maradjon, megértse megértését és segítséget nyújtson a probléma megoldásában.

Az Ön e-mail feliratkozói

Az előfizetői felhívás módja befolyásolja a velük fennálló kapcsolatot, és milyen kapcsolatot fog létrehozni, hogy bíznak-e téged stb.

Építsd fel hírnevüket

Amint elkezdi az online munkát, függetlenül a réstől vagy az elvégzett munka típusától, sok minden támaszkodik hírnevére. Az online áttekintések, fórumok és még a közösségi média tele van emberekkel, rendszeres felhasználókkal, akik folyamatosan megosztják tapasztalataikat. Vélemények, amelyeket online boltként kap, vagy egy szabadúszóként dolgozó egyén hatással lesz a jövőben a pénzkeresési lehetőségekre.

Nem szabad félnie elkezdni és elkóborolnia akkor sem, ha valamit mások mondanak rólad, de kritikus szem előtt tartani, hogy az online karrier során a neved építésének kell a céljait kitűznie.

Ezt az alábbiakkal fogja elérni:

- A projektek sikeres befejezése
- Jó kommunikáció az ügyfelekkel
- Legyen profi
- Az elvégzett munka kiválóságának bizonyítása

Ha kiválasztja a rést, és elkezdi dolgozni a hírnevén, végül befolyást fog teremteni az iparágában, ami emellett javítja lehetőségeit és lehetőségeit arra, hogy online keressen pénzt.

Adjon értéket

A jó hírnév kiépítésének egyik legegyszerűbb módja az, hogy mindig értéket biztosítson. Mindig gondoljon arra, hogyan adhat többet, hogyan tud jobbat csinálni. Cél a tökéletesség érdekében, amikor csak tudsz.

Az ötlet nem rögeszti minden apró részletet, hanem inkább a legjobb munkáját mutatja be. Előfordulhat, hogy van ügyfele, és tudja, hogy többé nem fog velük együtt dolgozni.

Időnként alul fizetnek az elvégzett munkáért. Időnként a munka nem olyan, amilyennek képzelte.

Ennek ellenére próbálj meg profi maradni és értéket adni. Ez hosszú távon elősegíti a valóban kiemelkedő hírnév kiépítését, és mindig elmondhatja, hogy büszke az elvégzett munkára, még akkor is, ha nem volt nagyon elégedett a munkakörülményekkel.

Soha ne vágjon le sarkokat, és a legjobb munkája kivételével bármit is biztosítson. Soha nem tudhatod, ki találkozhat a munkájával. Lehet, hogy elképesztő lehetőségeket kap, amikor valaki felfedezi az Ön munkáját online.

Továbbá, amikor értéket ad, amikor a legjobb munkát végzi, általában csak elégedett ügyfelekkel lesz majd. És erre gondolnia kell az online munka során.

Legyen tájékozott

Ennek a gyakorlatnak az első része arra irányul, hogy lépést tartson az iparág trendjeivel. Ne feledje, hogy az online világ gyorsan változó környezet, és a tetején kell maradnod.

Annak ellenére, hogy létrehozta vállalkozását, és minden működik és működik, mindig figyelemmel kíséri a munkafolyamatot, gondolkodik a dolgok javításának módjairól stb.

Láttuk, hogy hány csalás potenciális fenyegetést jelenthet üzleti erőfeszítései szempontjából, ezért ezen trendeknek való lépést is a prioritások listájának részét kell képeznie. Ha tisztában van a vállalkozását esetlegesen érintő potenciális veszélyekkel és kérdésekkel, akkor jobb felkészülni és elvárni őket.

Legyen óvatos kiszervezéskor

Az online munkája nagy részét kiszervezheti. A legnagyobb előnye az, hogy embereket bízhat meg, hogy elvégezzék az Ön számára a munkát, segítenek elfogadni több feladatot stb. Az a személy vagy ügynökség, akit kiszerveznek, meg tudja venni a százalékos értéket, és mindaddig, amíg megkapja a munkát a ügyfél, felhasználhatja ezt az Ön javára.

Látta azonban, hogy mekkora hírneve fontos ebben az iparban, és hogy egy negatív beszámoló hogyan árthat Önnek. Annak ellenére, hogy néhány dolgot sikeresen kiszervezhetünk, mindig óvatosnak kell lennie, ha ilyen gyakorlatot alkalmaz. Ne feledje, hogy sokat veszíthet, és értéket kell adnia ügyfelei számára. Segítség felvételekor béreljen fel valakit, akivel már dolgozott, vagy olyan személyt, aki már jó hírnevet szerzett magának.

Ez a szakasz különösen a szabadúszó munkahelyekre vonatkozik. Másrészt a webáruházak biztosan remek hely a kiszervezés megkezdéséhez.

A szerződések / TOS meghatározása

Kerülje el az online munka elindítását anélkül, hogy meghatározná a kapcsolatot, amely tartalmazza a kötelezettségeit és a jogait. Ezenkívül a Szolgáltatási feltételek olyan dokumentumok, amelyekre mindig hivatkozni kell, függetlenül attól, hogy van-e online áruházuk, vagy szabadúszóként dolgozik, és önálló vállalkozóként

dolgozik a vállalatoknál.

A pozitív hozzáállásból kiindulva, és abban a reményben, hogy karriert hozhat létre, soha nem szabad elfelejtenie, hogy olyan sok csaló ember van odakint. A következő fejezetben bemutatja a leggyakoribb csalások elkerülését. De gyakran előfordulhat, hogy valakivel együttműködik, és csak egy idő után kiderül, hogy nem tekinthető legitim vállalkozásnak, vagy olyan ügyféllel szembesül, aki egyszerűen megtagadja az elvégzett munka fizetését.

Ezenkívül segít meghatározni azokat a feltételeket is, amelyek mellett Ön szolgáltatást nyújt (vagy termékeket értékesít). Ez lehetővé teszi, hogy megvédje magát és vállalkozását a jövőbeni követelésektől vagy vitáktól.

Keressen kollégákat

Az online munka nagyon magányos munka lehet. E-mailben, közösségi hálózatokon keresztül kommunikál az emberekkel, de soha nem kap lehetőséget arra, hogy emberekkel beszéljen. Annak ellenére, hogy az online munka során gyakran hiányzik a társadalmi szempont, ezt meg kell változtatnia, és meg kell találnia olyan embereket, akikkel kapcsolatba léphet.

Nem csak kitölti ezt a hiányzó tényezőt, hanem a más emberekkel folytatott interakció is segíthet felfedezni az új érdekes gyakorlatokat, megismerheti a hivatkozásokat, ötleteket szerezhet a munka rutinjának javítása érdekében.

Végső soron elősegíti a tapasztalatok megosztását és a fel-le hullámok megismerését, mindegyikük megy keresztül. Ez egy felbecsülhetetlen lecke, amely ilyen pozitív hatással lehet a karrieredre.

Az élet és a karrier egyensúlya

Ha ezt a karriert, a saját főnököt választja, nehéz lehet, ha elvlasztja vállalkozását az életedtől. Annyira beleragadsz mindenbe, és valahogy elkezded az üzleti élet prioritásait meghatározni az élet bármely más dolga felett, egyszerűen azért, mert a vállalkozás a tied. Ez különösen akkor nehéz, ha otthonról dolgozik. Soha nem hagyhatja el a munkát, mert tudja, hogy vállalkozása egy kattintással elérhető.

Ennek ellenére próbálj meg valamiféle egyensúlyt kialakítani. Ez különösen fontos a sikeres élethez.

Vállalkozásának nem szabad mindig elsőbbséget élveznie, és nem szabad teljesen elárasztania.

A fejezet végső gondolatának tükröznie kell, hogy szorgalmasnak és profinak kell lennie, amikor online üzleti tevékenységet folytat. Még akkor is, ha nem szervezett ember, képzelje el magát, hogy ilyen legyen. Végül az online pénzkeresés olyan munka, amely megköveteli, hogy rendelkezzen minden olyan készséggel, amelyet már az elején említettünk, hogy megbizonyosodjon arról, hogy valóban sikerrel jár az erőfeszítései során, és kiaknázza az összes lehetőséget, amelyet ez a karrierje magában foglal.

16. Lehetséges csalások online pénzt keresve

Az online pénzkeresés elképzelése nagyon vonzó. Az emberek arról álmodnak, hogy kiléphetnek a mai napi munkájukból és pénzt kereshetnek otthonuk kényelme alapján. A munkanélkülieket az online dolgozók pompás számai csábítják. A valóság azonban az, hogy olyan sok ember próbálja kihasználni ezt az ötletet, és csalásokba csábítja őket, ahol nem fog keresni semmit, sőt akár fizethet is Önnek.



Csalások elkerülése érdekében

Itt található a leggyakrabban használt csalások listája, valamint annak rövid ismertetése, hogy a csalók miként vonják le ezt.

Író és kutatási csalások

Ez a csalás különösen az írókat és az asszisztenseket célozza meg a kutatás elvégzésére. A csalók nem érdekli a pénzt, így nem fog fizetni semmit. Ehelyett a célja az, hogy megkapja a munkát értük, miután nem fog fizetni. A legtöbb esetben ezek a csalások a munkájának mintájának kérésével kezdődik.

Aztán vagy bérelnék fel téged, vagy felkérlik Önt, hogy töltsse ki a feladatok második fordulóját, ahol ingyenesen több munkát kell tennie. Állítólag meg akarják értékelni a munkádat. Általában megkövetelik, hogy írjon meghatározott témákban, vagy végezzen kutatást egy adott problémával kapcsolatban. Végül nem fizetnek neked, és minden munkád hiábavaló lesz. Ezt a csalást széles körben használják a Craigslistban.

Pénz csalások

A pénz-átverés eleinte annyira vonzónak tűnik, mert csak a fizetések feldolgozására van szükség, és utána át kell őket helyeznie egy másik számlára. Mindeközben megtartja az összes átutalás százalékát.

Miután ezek jól elindultak, és sikeresen átutalt egy pár fizetést, azok, akik átverésbe kerültek, megkaptak egy kifizetést (általában jóval magasabb, mint régen kaptak),

és anélkül, hogy semmiféle gyanúra nem került volna át. Néhány idő múlva rájöttek, hogy a betét nem lesz elszámolható, tehát a bank visszavonta az ügyletet, annak ellenére, hogy a személy már elküldte a befizetést.

Az egyéb csalások között szerepel a pénzmosás, a bankszámlájának feltörése, amikor elküldik a részleteket, hogy fizetni kell valamelyik kitöltött munkáról stb.

Többszintű marketing

A többszintű marketinget (MLM) általában csalásként használják az affiliate marketingben. Így működik.

A cég által alkalmazott személyek állítólag új embereket toboroznak a termék eladására és népszerűsítésére. A nyereséget így megosztják a leányvállalatok között, és ez egyfajta piramist hoz létre.

A legnagyobb léptékű csalások közül azonban az MLM piramisok alakultak ki, ahol az embereket arra bérelték, hogy egyáltalán semmilyen terméket nevezhessenek el.

A probléma akkor merül fel, ha a toborzó felveszi Önt és felkérést tesz arra, hogy tegyen letétet a részvételhez. Megígérik, hogy sok pénzt keres, de fizetnie kell egyfajta „befektetést”, hogy képzést szerezzen, hozzáférjen az adatbázishoz stb. Végül nem fog fizetni, és elveszíti „befektetését”.

Verseny és nyereményjáték

Ezeknek a csalásoknak ismét díjat kell fizetniük a részvételért és mindenféle dolog felajánlásáért, a nyeremények megszerzésétől a csalás mögött álló vállalkozás munkájáig.

Vigyázz ezekre a jelekre

Ha online karriert választ, és online pénzt szeretne keresni, akkor tisztában kell lennie ezekkel a csalásokkal, és meg kell tanulnia, hogyan kell felismerni a csalásokat. Nem csak pazarolja az idejét és pénzét, de ezek a csalások is valóban ártalmasak lehetnek Önnek, ezért mindig végezzen alapos kutatást, és vigyázzon minden olyan jelre, amely jelzi, hogy valami nincs rendben.

Túl jól hangzik, hogy igaz legyen

Amikor az üzlet vagy munkalehetőség túl jónak tűnik, hogy igaz legyen, gyakran így van. Nem szabad becsapni azokat a „gyorsan meggazdagodni” ígéreteket. Annak ellenére, hogy az online hozzáférés meglehetősen jövedelmező karrierré válhat, a látott munkahelyek mindegyike kemény munkát igényel, elkötelezettséget, elkötelezettséget igényel, és mindenekelőtt időre van szüksége.

Az első figyelmeztető jelnek hatalmas fizetés ígéretét kell képeznie, általában kevés vagy egyáltalán nem végzett munka miatt. Csak gondolj bele. Miért adna neked valaki ezt a pénzt? Mi számít nekik? Milyen értéket kínálhat számukra? Ha a dolgok halványnak tűnnek, kerülje az üzletet.

Homályos munkaleírás

Ha olyan bizonytalan álláshelyen találkozik, amely nem tartalmaz konkrét részleteket, akkor valószínű, hogy az hamis munka. Ha kapcsolatba lép egy ilyen alkalmazással, számos csalásnak vetheti alá magát, mivel valószínűleg megadja elérhetőségét. Ezen problémák mellett ez életveszélyes veszélyhez is vezethet, különösen akkor, ha tervezett interjút készít, és fogalma sincs arról, hogy mihez vezethet.

Ha online álláskeresőt végez, mindig ellenőrizze, hogy elegendő információt kapott-e arról, hogy ez a munka milyen feladatot igényel, és mi lesz a feladat. Ne győzőn kedves beszélgetéssel és hamis ígéretekkel arról, hogy mit tudsz elérni.

Csak annyit ígérj mindig, amit teljesíteni is tudsz. Ha egy kicsit megemeled az ígéreted és az embereknek nem teljesítesz belőle semmit sem mindjárt vesztes lehetsz és elfordulnak tőled.

Sok hamis ígéretek vannak a hirdetésekben is és sokan más üzletek szövegét lopva próbálja meggyőzni az embereket.

Ezek sajnos manapság egyre sűrűbbek és egyre több csalódottsághoz vezetnek.

Nincs elérhetőség

Egy másik jel, amely elengedheti Önt az álláshirdetésre való jelentkezésről, a kapcsolattartási adatok hiánya. Ha a vállalat legitim és valós üzletet folytat, általában információkat szolgáltat, például telefonszámot, címet, a kapcsolattartó személy nevét stb.

Ha ezeknek az adatoknak egyikét sem látja, akkor a jelentkezés előtt kérdezze meg azokat, vagy pedig hagyja ki a jelentkezését.

A kutatások nem mutatnak semmit

Ha ezeket a jeleket homályos leírás nélkül látja, és nincs elérhetősége, akkor a következő lépés az, hogy online vizsgálja meg a személyt vagy a társaságot. Manapság bármit megtehet Google-on, és ha semmi nem jelenik meg, ez valószínűleg új csalás lehet az új szereplők bevonásával.

Általában most már fórumokkal is fel lehet deríteni, hogy mit mondanak róla.

Az emberek, akiket csaltak és csaltak, általában megosztják ezt a tapasztalatot valahol az interneten. Ebben az esetben a megkérdezett vállalatnak már lehet jó hírneve, amelyről még nem hallottál. Ezért a legbiztonságosabb ellenőrizni a vállalat hátterét. Amikor pályázatokon keresztül pályázik munkák keresésére (például Upwork), látni fogja az ügyfél hírnevét, így könnyebben tudja felmérni a helyzetet.

Jelentkezés nélkül felveszik a kapcsolatot egy állásajánlattal

Lehet, hogy egy nap megnyitja e-mailjét, hogy munkát kínáljon. A jövedelmező ajánlat elcsábítva lehet, hogy nem is gondol arra, hogy ténylegesen nem nyújtott be pályázatot. Ezek az ajánlatok legitimek lehetnek, és olyan cégektől származhatnak, amelyek online kutatták meg hírnevét és ajánlások útján hallottak rólad.

Ezek az ajánlatok azonban ritkák, és azonnal gyanúsak kell lennie. Kezdje a kutatással, majd fedezze fel, hogy miért lépne kapcsolatba ezzel a céggel? Olvassa el figyelmesen a kapott e-mailt is, mivel itt gyanús elemeket is észlelhet.

Személyes / bizalmas információkat kell megadnia

Légy nagyon óvatos, amikor olyan állásra jelentkezik, ahol személyes vagy bizalmas információkat kell megadnia, például a társadalombiztosítási számát, a bankszámlát stb. Bizonyos esetekben a munkavállalóknak szükségük lehet ezekre az adatokra, különösen, ha érzékeny adatokat vagy pénzt kezel.

De a legtöbb esetben a személyes adatait felhasználhatják bizonyos csalások során, lehetővé téve a csalóknak, hogy csalásokat kövessenek el, vagy akár személyazonosságukat ellopják.

Kerülje el a terméknyeréségen alapuló üzleteket

Annak ellenére, hogy ez legitim módon lehet pénzt keresni, és jövedelmezőbb is lehet, mint az egyszeri fizetés. Ezeket az ügyleteket azonban csak akkor szabad elfogadnia, ha olyan személytől származik, akit ismersz és bízol. Ebben az esetben érdemes lehet egy olyan szerződést létrehozni, amely meghatározza a terméknyeréség kifizetésének feltételeit.

Ellenkező esetben ez csak egy átverés lehet, ahol ingyenes munkát kell végeznie. Miután elvégezte a munkát, nem fog nyilvántartást szerezni a haszonról, és a csalók egyszerűen nem fognak kapcsolatba lépni veled.

Következtetés

A csalások közismert probléma, és az emberek megpróbálják kezelni őket. Az e-mail szolgáltatások szűrőket és fejlett szűrési eljárást használnak az e-mailek szűrésére pontosan ezen okból.

A munkahelyeket felkínáló webhelyek ugyanezt teszik, és embereket is felkérnek a tevékenységek figyelemmel kísérésére és a lehetséges csalások megakadályozására (vagy gyors leállítására).

De a védelem megőrzésének legjobb módja az, ha vigyázzon magára. Nem szabad naiv és hinni mindent, amit olvastat. Még akkor is, ha Ön kezdő, és nem biztos abban, hogy az ajánlat valós-e vagy sem, mindig végezzen alapos kutatást. Különös óvatosság javasolt a személyes adatok megadásakor.

El kell fogadnia, hogy ez a munka kockázatokkal jár, ezért képzettségük és annak ellenőrzése, hogy valami törvényes-e, a legjobb módja annak, hogy védelmet éljünk.

17. Szószedet

1. Kiegészítők - A kiegészítők arra a programra vagy szoftverre utalnak, amelyet hozzáadtak egy adott platform vagy eszköz alapvető jellemzőihez.
2. Partner kapcsolat - A kapcsolt kapcsolat egy speciális kapcsolat, amelyet az affiliate marketingben használnak a kapcsolt vállalkozások teljesítményének nyomon követésére. Minden leányvállalatnak kap egy speciális leányvállalati linket, amely tartalmazza a leányvállalat azonosítóját vagy felhasználónevét.
3. Leányvállalati hálózat - Ez egy olyan platform, amely a kereskedőket és leányvállalatokat összeköti. Ez lehetővé teszi a kereskedők számára, hogy javítsák programjaik láthatóságát. A kapcsolt vállalkozások számára az affiliate hálózatok átfogó forrást biztosítanak az összes elérhető affiliate programról, kategóriákba csoportosítva.
4. Partnerprogram - A kereskedők társult programokat hoznak létre annak érdekében, hogy elérjék a kapcsolt vállalkozásokat, akik népszerűsítik termékeiket. Azoknak a tagoknak, akik részt venni akarnak, csatlakozniuk kell a programhoz, és elfogadniuk kell a feltételeket.

5. Algoritmus - Ez egy olyan program, amely meghatározza azt a folyamatot, amely szerint a keresőmotor megérti és rendezi az adatokat.

6. Sáv szélesség - A kifejezés az átvihető maximális adatmennyiségre utal. Arra hivatkozik, hogy egy weboldal milyen mennyiségű adatot tud mutatni az online felhasználók számára.

7. Márkás kulcsszó - A márkás kulcsszó tartalmazza a márka nevét a kulcsszómondatban. A márkás kulcsszavak között a keresőmotor hirdetéseinek létrehozásakor a márkanev helyesírásai is szerepelnek.

8. Pénztár oldal - e-kereskedelemben ez az oldal azt az oldalt jelöli, ahova az ügyfél megy, amikor ellenőrzi a kosárban lévő tételeket. Ez megelőzi a tényleges vásárlást.

9. Tartalom optimalizálása - A tartalom optimalizálása a legjobb gyakorlatok és iránymutatások alapján a tartalom adaptálásának folyamata annak érdekében, hogy az ilyen tartalmat a keresőmotorok sikeresen indexeljék és megjelenítsék a keresőmotor eredményeiben.

10. Konverzió - Az átalakítás kívánatos művelet. Ez egy olyan művelet, amelyet az online felhasználók elvégezni szeretnének, mert ez vezet a céljainak eléréséhez. Ez lehet feliratkozás, kattintás, eladás stb.

11. Cookie-k élettartama - Ez az az időszak, amely alatt a sütik a felhasználói böngészőben tárolódnak.

12. Szerzői jog - A szerzői jog a szellemi tulajdon felett kizárólagos törvényes jog, és a nyomtatott vagy digitálisan közzétett szellemi tulajdonra vonatkozik.

13. Szövegírás - Szövegírás az a kifejezés, amelyet az írás meghatározására használnak, és amelyet kifejezetten a reklámban vagy a marketing más szegmenseiben használandó tartalom létrehozására használnak.

14. Testreszabás - valami módosításának folyamata, általában egy adott szabvány alapján vagy egy konkrét célt szem előtt tartva.

15. E-kereskedelem - Az elektronikus kereskedelem rövid, és az online vásárlás és eladás folyamatát jelenti.

16. E-kereskedelmi platform - Ez egy olyan platform, amelyet e-kereskedelemmel foglalkozó webhely üzemeltetésére használnak.

17. E-mail marketing - Az online marketing részeként az e-mail marketing a termékek vagy szolgáltatások promóciójára összpontosít e-mail kampányok révén.

18. Beágyazás - Ezt a kifejezést általában a kódolásban használják valami másik platformon vagy szoftverben, történő hozzáadására vagy integrálására szolgáló folyamat meghatározására.

19. Engagement - Engagement az a kifejezés, amely arra utal, hogy képesek az online felhasználókat ösztönözni egy adott művelet végrehajtására. Általában ez valamiféle interakció, például kommentálás, kihívásban való részvétel stb.

20. Követő - Az online marketing szempontjából a követő olyan személy, aki követi egy embert vagy márkát, általában a közösségi hálózatokon, és hírlevelet feliratkozva.

21. Szellemíró - A szellemíró olyan személy, akit bérelt egy mű írására, amelyet egy másik szerzőnek jóváírnak. A szellemírók számos különféle írási projekten dolgozhatnak, mint például blogcikkek, céloldalak, e-mail kampányok stb.

22. H tag - A H tag a HTML-ben a fejcímke jelölésére szolgál, amely általában a cikk vagy az oldal csempéje.

23. Hosztolt platform - Ha egy platform üzemeltetése, ez azt jelenti, hogy online tárolást és az adatok eléréséhez szükséges felületet biztosít. Ez azt jelenti, hogy nincs szüksége saját webszerverre.

24. Képtimalizálás - Az optimalizálás szegmense utal a képek adaptálási folyamatára a keresőmotor optimalizálási szabványai alapján.

25. Index - Az index az a kifejezés, amely arra utal, hogy a keresőmotorok feltérképezik a weboldalakokat, felfedeznek új tartalmat, és hozzáadják azt az adatbázishoz. Az indexálás során az oldalakat a kulcsszavak és más optimalizálási elemek alapján osztályozzuk.

26. Kulcsszó - A kulcsszó egy szó vagy kifejezés, amely jelentős jelentőségű egy blog vagy marketing kampány szempontjából. A kifejezés releváns a tartalomhoz, és megmutatja, hogy mi a tartalom. A webhelyek és blogok különböző kulcsszavakkal rendelkezhetnek, amelyeket a tartalom optimalizálásához használnak.

27. Kulcsszó kutatás - A kutatás folyamatát reprezentálja a tartalmi optimalizálás során a legrelevánsabb és legmegfelelőbb kulcsszavak felkutatására.

28. Leszállási oldal - A céloldal olyan weboldal, amelyre a felhasználók azután érkeznek, ha rákattintanak egy másik weboldalon, a közösségi médiában, az e-mailben stb. Elhelyezett linkre.

29. Elrendezés - Ez a valami rendezésének módja. Ez általában az adott felület megjelenésére utal.

30. Ólom - A ólom egy online felhasználó kapcsolattartója, és elsősorban a felhasználó e-mail címére utal. A szokásos előfizetőkkel ellentétben az ügyfelek valószínűbb, hogy ügyfeleik lesznek.

31. Ólommágnes - Az ólommágnes egy ajánlat, amelyet online felhasználóknak kínálnak. Úgy tervezték, hogy ösztönözze ezeket a felhasználókat e-mail címük megadására, és ezáltal vezesse őket.

32. Linképítés - A Linképítés egy webhelyoptimalizálás, amely olyan tevékenységeket foglal magában, amelyek segítenek weboldaladra vagy blogodra mutató hivatkozások szerzésében.

33. Hosszú farok kulcsszó - Ez egy mondat, amely több szót tartalmaz, és amelyet arra használnak, hogy konkrét online felhasználókat célozzon. Annak ellenére, hogy kevesebb ember számára célozza meg az általános kulcsszavakat, a hosszú farok kulcsszavak általában kevésbé versenyképesek, és így jobb eredményeket nyújtanak.

34. Levelezőlista - A levelezőlista azon előfizetők, korábbi ügyfelek vagy emberek e-mail címének listája, akik engedélyt adtak neked az e-mail frissítések fogadására.

35. Metaleírás - A metaleírás egy HTML címke, amely az oldalrészletet mutatja az oldal tartalmának összefoglalása céljából. Ez megjelenik a keresőmotor eredményeiben a cím alatt. A legrelevánsabb javaslat egy kulcsszó használata egy weboldal vagy blogoldal metaleírásában.

36. Niche (Rész) - A niche olyan kifejezés, amely egy elsősorban lefedett témára utal, ez a fő téma, amelyre szakosodott.

37. Online marketing - Az online marketing az interneten történő reklámozás különböző elérhető csatornákon keresztül történő felhasználása, mint például weboldal, blog, keresőmotorok, közösségi média, e-mail stb. Ezt internetes vagy digitális marketingnek is nevezik.

38. Optimalizálás - Az optimalizálás valami fejlesztésének folyamata a teljesítmény növelése érdekében. Elsősorban a tartalomra és a weboldal optimalizálására vonatkozik, amely magában foglalja azok adaptálását a keresőmotor találati oldalain történő láthatóság növelése érdekében.

39. Szerves elérhetőség - A szerves elérhetőség azon emberek számát jelképezi, akik a tartalmat organikus (fizetetlen) terjesztés útján látják. Ez utalhat a keresőmotor találati oldalain, a közösségi hálózatokban stb. Való elérésre.

40. Kiszervezés - A kiszervezés egy másik társaság vagy egyén felvételének gyakorlata, amely elvégzi a feladatot az Ön számára. Hagyományosan a kiszervezett feladatot házon belül végzik, de időhiány vagy jobb menedzsment lehetőségek miatt a vállalatok ezt a kiszervezési gyakorlatot alkalmazzák.

41. Az oldalsebesség optimalizálása - Ez az oldal betöltési idejének javításának folyamatára utal, mivel ez az egyik tényező, amely befolyásolja az oldal teljesítményét. A keresőmotorok a betöltési időt az egyik tényezőnek tekintik az oldalak rangsorolásakor a keresési eredmények között.

42. Fizetési átjáró - A fizetési átjáró egy szolgáltatás, amelyet az e-kereskedelemben használnak a fizetések feldolgozására és engedélyezésére.

43. Beépülő modul - A beépülő modul olyan szoftver, amelyet általában egy adott szolgáltatás hozzáadására használnak egy meglévő programhoz. Ez egy kiegészítő elem.

44. Haszonkulcs - A nettó profit százalékát képviseli, és a jövedelmezőség mérésére szolgáló mutató.

45. Visszatérítés - A visszatérítés az ügyfélnek visszafizetett pénz, általában azért, mert az ügyfél nem elégedett az árukkal vagy szolgáltatásokkal.

46. Keresőmotor - A keresőmotor olyan program, amelyet információk keresésére használnak az interneten. A keresőmotor célja az új tartalom indexelése és tárolása az adatbázisában, hogy a megfelelő keresési lekérdezés alapján megjelenjen.

47. Keresőmotoros hirdetés - Ez a hirdetési forma, amely arra támaszkodik, hogy a keresőmotor eredményoldalain a természetes eredmények mellett megjelenjenek a hirdetések.

48. Keresőoptimalizálás - A SEO egy weboldal vagy egy blog optimalizálásának és fejlesztésének a folyamata, olyan elemek felhasználásával, amelyek növelik a rangot a keresőmotor találati oldalain.

49. Keresőmotor eredményei - A keresőmotor eredményei felsorolják az eredmények listáját, amelyek a keresőmotorban keresési válaszként jelennek meg. Ezek az eredmények a keresőmotor indexált weboldalainak adatbázisából származnak.

50. Saját üzemeltetésű platform - Ez egy olyan platform, amely lehetővé teszi a saját szerver beállítását és a teljes felügyeleti folyamat, a szoftver telepítésének stb. Kezelését. Ez egy fejlettebb megoldás, mivel több tudást igényel az összes beállításához, de nagyobb rugalmasságot és testreszabási lehetőségeket kínál.

51. Bevásárlókosár - A bevásárlókosár egy olyan szoftver, amely lehetővé teszi az online felhasználók számára a termékek böngészését és a virtuális kosárba helyezését.

52. Közösségi médiahirdetés - Ez a közösségi médiában történő hirdetés folyamata a kérdéses platform által biztosított hirdetési menedzser segítségével.

53. Feliratkozás gomb - Ez egy kattintható gomb, amely arra ösztönzi a rendszeres online felhasználókat és a webhely látogatóit, hogy iratkozzanak fel és kapjanak jövőbeli frissítéseket tőled.

54. Előfizető - Az előfizető olyan személy, aki úgy dönt, hogy követ téged, és engedélyt ad neked, hogy később elérje őket az előfizetéshez használt médián keresztül. Az előfizetők általában a levelezőlistájuk tagjai, de a kifejezés vonatkozhat a közösségi média előfizetőire is.

55. Célközönség - A célközönség olyan online felhasználói csoportot képvisel, amelyet Ön online erőfeszítései révén meg akar elérni.

Általában azok az emberek vannak, akik legvalószínűbben érdekli az Ön tartalma, és valószínűleg az Ön ügyfeleivé válnak.

56. Sablon - Ha weblapok létrehozásával összefüggésben használják, akkor a sablon előre definiált oldalak sorozatát képviseli, amely körvonalat felgyorsít a weboldal létrehozásának folyamatában.

57. Cím optimalizálása - A címek optimalizálásának és fejlesztésének a folyamatát képviseli a keresőmotor iránymutatásai alapján. Mivel a címnek nagyon fontos szerepe van az oldalak indexelésében és a jelentés levonásában, alapvető fontosságú, hogy odafigyeljünk az optimalizálás ezen aspektusára.

58. URL - Egységes erőforrás-kereső (URL) az online erőforrás webcíme. Egy weboldalra mutat.

18. Pénzkeresés online kérdőív

Kérdések

1. Melyik feladat segíthet a szervezés megőrzésében?

- a) Online munka
- b) Napi feladatlisták készítése
- c) Kommunikáció
- d) 9–5 munka

2. Ezen képességek közül melyik jelenti azt, hogy Ön jól képes megoldani a problémákat?

- a) Forráskészség
- b) Kommunikáció
- c) Szervezet
- d) Optimizmus

3. Melyek az online munka előnyei?

- a) Rugalmasság
- b) egész életen át tartó tanulás
- c) Magasabb termelékenység
- d) A fentiek mindegyike

4. Miért fontos a hosszú távú célok meghatározása, amikor online munkával kezdjük?

- a) Segít mindent sikeresebben megszervezni.
- b) Segít regisztrálni vállalkozását.
- c) Több sikert fog elérni a függetlenség megőrzésében.
- d) Nem kell fizetési átjárót használni.

5. Mi az előnye a digitális termékek eladásának?

- a) Drágábbak, mint a fizikai termékek.
- b) Számos platform létezik ezek népszerűsítésére.
- c) világszerte elérheti az ügyfeleket.
- d) Készítheti online boltját.

6. Mikor van szüksége webhelytárhelyre és domainre?

- a) Ha csatlakozni szeretne egy piachoz.
- b) Ha létre kíván hozni egy közösségi média profilt.
- c) Ha el akarja hozni a webáruházát.
- d) A fentiek mindegyike.

7. Melyik piacon értékesíthető termékek online?

- a) ePay
- b) eBay
- c) e-könyv
- d) e-kereskedelem

8. Mi az a fő követelmény, amikor egy piacon keresztül elkezdnek eladni?

- a) Weboldal létrehozása
- b) Webáruházának megvásárlása
- c) Fiók regisztráció
- d) Előleg befizetése

9. Ezen platformok közül melyikkel enged fényképeket eladni?

- a) Redőnyök
- b) CD Baby
- c) TuneCore
- d) Spotify

10. Mi az előnye a webáruháznak, szemben az online piacokon történő eladásokkal?

- a) Rugalmasság
- b) Testreszabási lehetőség
- c) Lehetőség vállalkozásának növekedésére
- d) A fentiek mindegyike

11. Hogyan működik az online vásárlási folyamat? Melyik a három elem, amelyet a vásárlónak meg kell tennie átmegy?

- a) Bevásárlókosár, közösségi hálózatok és céloldal
- b) Kosár, pénztár és webáruház
- c) Pénztár, e-mail és közösségi hálózatok
- d) Bevásárlókosár, pénztár és fizetési átjáró

12. Miért jó alapul a szabadúszó platformok a szabadúszók számára?

- a) Nem kínálnak következetes munkát.
- b) Eszközöket kínálnak webáruházának hirdetéséhez.
- c) Van már nagy adatbázisuk a munkahelyeket kiküldő munkáltatókról.
- d) Nem igényelnek fizetést a szabadúszóktól.

13. Ezen szabadúszó platformok közül melyik ismert 5 dolláros platformon?

- a) Fiverr
- b) Felépítés
- c) szabadúszó
- d) Emberek óránként

14. Hol népszerűsíthet online boltot?

- a) A közösségi hálózatokon
- b) A keresőmotorokban
- c) E-mailekben
- d) A fentiek mindegyike

15. Mi a célja a vizuális elemek felhasználása a termékoldalon?

- a) Hozzon létre kategóriákat
- b) Növelje az elkötelezettség szintjét
- c) Fizetett hirdetések
- d) Javítani kell a keresőmotorok hirdetését

16. A webáruház online reklámozásának egyik módja a következő:

- a) Közösségi hálózatok
- b) Hosszú farok kulcsszavak
- c) Optimalizálás
- d) Címsor

17. A szabadúszó indításakor a következők ajánlottak:

- a) Hozzon létre egy online profilt
- b) Válasszon egy részt
- c) Határozza meg a megcélzott ügyfeleket
- d) A fentiek mindegyike

18. Mit kell figyelembe vennie, amikor szabadúszóként beállítja az óradíjait?

- a) Ipari szabványok
- b) Optimalizáló eszközök
- c) Online profil
- d) A fentiek mindegyike

19. Melyek szerepelhetnek a termékoldal részeként:

- a) Társadalmi követői
- b) Online profil
- c) Gyakran feltett kérdések és válaszok
- d) Levelezőlista

20. Hogyan lehet a befolyásolókat pénzt keresni online?

- a) Lehetőséget kapnak a márkákkal való együttműködésre.
- b) lehetőséget kapnak a műhelyekben való részvételre.
- c) Használhatnak affiliate linkeket.
- d) A fentiek mindegyike.

21. Azokat, akik online jelenlétüket affiliate linkekkel keresik el, nevezzük:

- a) Kereskedők
- b) Leányvállalatok
- c) Hirdetők
- d) Keresőmotorok

22. Melyik a blog bevételszerzési módszere támaszkodik a dinamikus hirdetések használatára?

- a) Szponzorált posta
- b) Partner kapcsolat
- c) AdSense
- d) A fentiek mindegyike

23. A cseppszállítás fő előnye a következő:

- a) Az a tény, hogy nem tárol semmilyen készletet
- b) Alacsony haszonkulcsok
- c) Nincs lehetőség márkanevre
- d) Az a tény, hogy Ön az adott helytől függ

24. A SEO mely eleme segít a termékoldal optimalizálásában:

- a) Kulcsszavak (márkás, normál és hosszú farokú kulcsszavak)
- b) Online piac
- c) Gyakran feltett kérdések és válaszok
- d) Levelezőlista

25. Melyik felhasználható annak értékelésére, hogy valaki befolyásoló tényező?

- a) A bérelt szabadúszók száma
- b) A követőkkel való interakció szintje
- c) Keresőmotor hirdetések
- d) A közösségi média követőinek száma az Instagram-on

26. Mi az előnye az online osztályok tanításának?

- a) Korlátozott számú óra
- b) A program testreszabása hallgatónként
- c) Rugalmas munkaidő
- d) Az előkészítés ideje

27. Melyik platformon keresztül lehet online tanfolyamokat létrehozni?

- a) Skype
- b) Nagyítás
- c) Udemy
- d) A fentiek mindegyike

28. Ki a szabadúszó?

- a) Három vagy több munkahellyel rendelkező személy.
- b) Független vállalkozó.
- c) Olyan személy, aki online értékesít.
- d) Munkanélküli.

29. A szabadúszóként való részvétel egyik előnye a következő:

- a) Nincs következetes munka
- b) Nincs betegszabadság
- c) Rugalmas munkaidő
- d) A jó hírnevére támaszkodva

30. Melyek a blogok bevételszerzésének általános módjai?

- a) Bannerek megjelenítése
- b) Az AdSense használata
- c) Partnerkapcsolatokkal
- d) A fentiek mindegyike

31. Ezen platformok közül melyik segít online ingatlan bérbeadásában?

- a) 99design
- b) Fiverr
- c) Swagbucks
- d) AirBNB

32. Mi az a nélkülözhetetlen dolog, amelyre szükséged lesz egy blog elindításához?

- a) Blog neve
- b) A közösségi média profilja
- c) Blogok közössége
- d) Levelezőlista

33. Ezek közül melyik része a blog optimalizálásnak?

- a) Ólommágnese
- b) Kulcsszó optimalizálás
- c) Keresőmotorok hirdetése
- d) Bevéterszerzés

34. Mi a hátránya, hogy szabadúszó?

- a) Nincs következetes munka
- b) Függetlenség
- c) Rugalmas munkaidő
- d) A fentiek mindegyike

35. A befolyásoló marketing az alábbiak felhasználására épül:

- a) Közösségi média marketing eszközök a márka népszerűsítéséhez
- b) Keresőmotorok hirdetése és AdSense
- c) Az egyén befolyása a márka vagy az üzleti vállalkozás népszerűsítésére
- d) A szabadúszók független munkavégzésre

36. Mi a YouTube bevételszerzési program engedélyezésének feltétele?

- a) 40 óra az előző hónapban és 10 előfizető
- b) 400 óra az előző hónapban és 10 előfizető
- c) 400 óra az előző 12 hónapban és 100 előfizető
- d) 4000 óra az előző 12 hónapban és 1000 előfizető

37. Hogyan lehet a kereskedők nyomon követni az értékesítést társult marketingben?

- a) Társult szalaghirdetések használata
- b) A kapcsolatépítés teljesítményének nyomon követésével
- c) Partnerkapcsolatok használata
- d) A közösségi média betekintésének felhasználása

38. Az egyik feltétel, amely alapján a kereskedők leányvállalatokat választanak:

- a) Az affiliate célcsoportja
- b) Partnerkapcsolatok
- c) Partnerprogram
- d) Az affiliate szociális média profilja

39. Melyik használható a YouTube-csatorna testreszabásához?

- a) Csatornaművészet
- b) Csatorna ikon
- c) Csatorna leírása
- d) A fentiek mindegyike

40. A YouTube-on ezen típusú hirdetések közül melyik tartalmaz egy félig átlátszó dobozt, amely 20% felett jelenik meg egy videó?

- a) Képes hirdetés
- b) Overlay hirdetés
- c) Átugorható videóhirdetés
- d) Lökharító-hirdetés

41. Melyik a bevételszerzési stratégiák közül lehet felhasználni pénzt a YouTube-on?

- a) Munka márkákkal
- b) Szponzorált álláshelyek
- c) Keresőmotor hirdetések
- d) A fentiek mindegyike

42. Melyik szoftver használható online osztályok tanításához?

- a) Skype
- b) WordPress
- c) Quora
- d) JoomlaLMS

43. Ezek közül melyik jelzi, hogy valami csalás lehet?

- a) Hosszú farok kulcsszavak
- b) Partnerkapcsolatok
- c) Homályos munkaköri leírás
- d) Fizetett online felmérések

44. Melyik ezek a szoftverek a szövegek írására, szerkesztésére és formázására?

- a) Nagyítás
- b) Smashwords
- c) LinkedIn
- d) Google Docs

45. Melyik weboldal-szolgáltatás fizeti az online felmérések kitöltését?

- a) Toluna
- b) DietBet
- c) ReceiptPal
- d) Squadhelp

46. Miért fontos, hogy mindig értéket biztosítsunk az online munka során?

- a) Mert a hírneve attól függ
- b) A kommunikációs készség fejlesztése
- c) Mert találékony ember
- d) folyamatosan tájékozódni

47. Mi az a dokumentum, amely segít szabályozni vállalkozását, meghatározni a kötelezettségeket és jogokat.

- a) Online üzlet
- b) Moodle
- c) Szolgáltatási feltételek
- d) Ügyfélszolgálat

48. Melyek a legjobb gyakorlatok az online munka során?

- a) A kommunikáció megtanulása
- b) Érték biztosítása
- c) Hírnév kiépítése
- d) A fentiek mindegyike

49. Mi a hátránya, ha ön munkáját önállóan publikálja?

- a) Több kreatív szabadsága lesz.
- b) Nagyon rugalmas lesz.
- c) Korlátozott promóciós lehetőségei vannak.
- d) Önnek gondoskodnia kell munkájának online promóciójáról.

50. Mi az egyik hátránya, ha egy hostolt megoldást online tanfolyamokra használunk?

- a) Gyorsabb és könnyebb, mint egy saját üzemeltetésű megoldás.
- b) Ingyenes.
- c) Nem ingyenes, mivel a platform tagságot vagy díjat igényel.
- d) A fentiek mindegyike

Válaszok

1. b	18. a	35. c
2. a	19. c	36. d
3. d	20. d	37. c
4. a	21. b	38. a
5. c	22. c	39. d
6. c	23. a	40. b
7. b	24. a	41. a
8. c	25. b	42. a
9. a	26. c	43. c
10. d	27. c	44. d
11. d	28. b	45. a
12. c	29. c	46. a
13. a	30. d	47. c
14. d	31. d	48. d
15. b	32. a	49. d
16. a	33. b	50. a
17. d	34. a	

19. Következtetés

A globalizáció és a digitalizáció ebben a korszakában az úgynevezett koncertgazdaság növekvő tendenciáját látjuk.

És ez a fajta műszaki fejlődés közvetlenül hozzájárult ehhez. Ez egy új típusú munkakörnyezet, ahol az emberek koncertekkel dolgoznak. Ezek független vállalkozók, akiket rövid távú projekt vagy szerződés alapján vesznek fel. A koncertgazdaság egész koncepciója az, hogy az emberek hogyan látják a munkahelyeket manapság, és ezt a koncepciót alkalmazzák a digitális birodalomban.

Az embereket már nem érdekli az állandó munkahelyek, ahol egész életüket töltenék. Nem félnek megváltoztatni munkahelyüket, valami újat indítani és kockáztatni. A gondolkodásmód teljesen eltér attól, ami régen volt. A munkavégzés függetlensége nagy szabadságot és érzelmi idő - ideje végső irányítását érzi az embereknek. Csak annyit tudnak dolgozni, amennyit csak akarnak, vagy amennyit csak akarnak.

Indulás

Annak ellenére, hogy van szabadsága, az online munka sok munkát és áldozatot jelent. Nem mindig ideális, ahogy képzelheti. Ami a munkát illeti, néha napi néhány órát fog csinálni, de néha többet fog csinálni, mintha 9–5 munkája lenne.

Mint minden kezdet, a karrier elindítása is nehéz lehet. Előfordulhat, hogy rosszul fizetett munkákkal találkozhat, elkezdheti az olyan ügyfelekkel való együttműködést, akikkel rendkívül nehéz dolgozni stb. Időd sok részét befektetnie kell, és eleinte nagyon lelkesen fog ezt megtenni. De az eredmények nem biztos, hogy azonnal megjelennek, és erre tudatában kell lennie.

Hónapokig tarthat, amíg egy első ügyfelet szabadúszóként talál. Hetek múlva láthat értékesítést az online boltban. És erre kell számítania, és fel kell készülnie erre.

Ne indítsa el ezt a karriert, ha nincs elég türelme ahhoz, hogy ragaszkodjon elképzeléséhez, és adjon neki egy kis időt, amíg meg nem jelenik az eredmények.

Az egyik legnagyobb dilemmája, mikor kell kezdeni. Van egy tökéletes évszak az évben, tökéletes időszak az életedben stb.? Várjon, amíg elhagyja a nappali munkáját, vagy részmunkaidőben kezdjen el online pénzt keresni?

A válasz az, hogy minden tőled függ. A helyzetétől és attól függ, hogy hogyan tudsz mindent megbirkózni. Nincs ideális idő, főleg nem egyetemes idő.

A legtöbb ember megpróbálja legalább új vállalkozását vagy karrierjét létrehozni, mielőtt elhagyná a meglévő munkahelyét.

Általában azok az emberek, akik nem tudják vagy nem folytatják szokásos munkájukat, és akiket érdekelnek a karrierjük átváltása a digitális birodalomba.

Ugyanakkor a legtöbb embernek havonta ismétlődő költségei vannak, például számlák, bérleti díjak, ételmezés stb. Ez az oka annak, hogy mindkettő csinálásának lehetősége lehet választani. Még mindig megbizonyosodnál a létezésedről, miközben új karriert építesz.

Nehéz lesz egyensúlyt találni a kettő között, de az átmenet valószínűleg simább lehet, mint abbahagyni a meglévő munkát, még mielőtt elkezdeni pénzt keresni online.

Az élethosszig tartó tanulás

Függetlenül attól a lehetőségektől, amelyet úgy dönt, hogy online pénzt keres, akkor szem előtt kell tartania, hogy az internet folyamatosan változik. Az új gyakorlatokat és új folyamatokat folyamatosan vezetik be, tehát egy ilyen karrier elérése azt jelenti, hogy el kell kezdeni és folytatnia kell a tanulást.

Ha arra számít, hogy mindent beállít, majd kikerül a radarról, akkor tudnia kell, hogy a dolgok nem lesznek olyan simán. Ahhoz, hogy sikeresen tudjon dolgozni az interneten, új lehetőségeket találjon, és jobban javuljon a munkájában, szakmailag tovább kell fejlődnie és időt kell fordítania a tanulásra. Ez az oktatás az informális tanulás, mivel a fő források online tanfolyamok, szemináriumok, blogcikkek, jelentések, webináriumok stb. Lesznek. Mindez releváns forrás az Ön iparágával kapcsolatban, amely segít megérteni a dolgok végrehajtását. hatékonyabban, jobb eredményekkel.

Használja ki a lehetőséget

Most, hogy elolvasta ezeket a lehetőségeket, hogy online pénzt keressen, és elegendő ismerettel rendelkezik ezen terület további felfedezéséhez, itt az ideje meghatározni a kipróbálni kívánt karriert.

Ennek a szépsége az, hogy kipróbálhatsz ezeket. Lehet tervező, és taníthat tervezést is. Dolgozhat fejlesztőként, de rendelkezhet blogjával vagy YouTube csatornájával, ahol oktathat, vagy akár szórakoztathat másokat is.

Nincs garancia arra, hogy minden lehetőség tökéletes lesz, és hogy mindegyikből profitálhat, de ha a dobozon kívül kezd gondolkodni, és amikor felkészülsz bármire, ami esetleg felmerül, oly sok új utak az Ön számára.

Ha példaként veszi a 40 órás munkaidőt, akkor rájön, hogy életed nagy részét munkahelyén töltötte. Egy tanulmány megállapítja, hogy a munkával töltött idő megegyezik:

„Az ébrenléti órák 21% -a egy 76 éves élettartam alatt, feltételezve, hogy egy éjszakai alvás 8 óra, az adott munkanapon belül az összes ébrenlét 50% -ának”

Reálisan a munkája az élet egy jelentős részét foglalja el, és olyan karriert kell választania, amely lehetővé teszi a szeretett munkát, és jobban ellenőrizheti az idejét.

Végső javaslat

Mint látta ezeket az online pénzkeresési lehetőségeket, észrevette, hogy a szervezett és következetes tartás nagyon fontos része, függetlenül a választott karriertől. A szervezés megőrzése és az erőfeszítései révén a lehető legjobb eredmények elérése érdekében végezzen egy „gondolkodási folyamatot”, amelyet végre kell hajtania:

Határozza meg

Először határozza meg, mit akar tenni. Válassza ki a projektet, majd határozza meg a konkrét tennivalókat. Próbáljon meg megfogalmazni néhány célt, amelyet ezekkel a tevékenységekkel elérni szeretne, függetlenül attól, hogy XX előfizetőt szerezzen, vagy XX dollárt keres-e.

Kutatás

A kutatási rész a piac elemzésére, a verseny elemzésére vonatkozik, de magában foglalja a folyamat megtanulását és a projekttel kapcsolatos konkrét követelményeket is, amelyek szükségesek lesznek a projekt sikeres végrehajtásához. Időnként előfordulhat, hogy meg kell tanulnia új szoftver használatát, vagy esetleg csak meg szeretné vizsgálni a témát, hogy új cikket írhatson.

Ha szabadúszóként dolgozik, a kutatás magában foglalhatja a munkakör specifikumainak felkutatását és azt is, hogyan lesz képes elvégezni egy ilyen munkát.

Terv

Tudod, mit akarsz csinálni, és elvégeztétek a kutatást. Ideje megtervezni, hogyan kell ezt megtenni. Készítsen tevékenységek elrendezését, azok sorrendjében, ha fog történni, ha valaki segít neked stb. Gondoljon a határidőkre is. Állítson be egyfajta időkeretet az ACH tevékenységhez. Ez nagy szerepet játszik abban, hogy segítsen megőrizni a szervezetet.

Végrehajtása

Az a fázis, ahol ténylegesen elvégzi a munkát. Miután lefedte az első három lépést, látni fogja, hogy a megvalósítás sokkal simább lesz. Pontos ütemterve lesz minden részlettel, és elkerüli az összes zavarást.

Elemzése

Az utolsó szakasz a munkád elemzése. Ismét nem számít, hogy milyen típusú munkát végez, ha szabadúszó vagy webáruház. A cél az, hogy tükrözze azt, amit tett, és milyen eredményeket tudott elérni. Ez betekintést nyújt arra, hogy mennyire volt jó a tervezés és a kutatás, milyen eredményes a munkája, és hogyan javíthatja a jövőt.

Ez az ötlépcsős terv kiváló módszer a munka elemzésére és a folyamatos fejlesztésekre. Számos helyzetben alkalmazható, például amikor karrierje kezdődik. De a legjobb dolog az, hogy ez könnyen alkalmazható minden apró dolognál, amit meg kell tennie. Például, ha van blogcikked, amelyet írni szeretne, próbálja ki a tervet, és lépjen át minden szakaszban. Vagy ha termékét mutat be üzletében, akkor ossza meg a munkát ezekre a szakaszokra és kövesse.

Figyelembe véve a koncertgazdaság iránti érdeklődését és az online pénzkeresési lehetőségeket, feltétlenül hozzá kell igazítani a gondolkodási folyamatát ehhez az új környezethez. Felelősségének jelentős része a saját munkájának és az idejének megszervezése lesz, tehát egy ilyen stratégia (és még sok más megtalálható) pontosan azok az eszközök, amelyekre szükség van a karrierjében.

Sok sikert minden kedves olvasónak a továbbiakban!

Bónusz anyag: Hogyan lehet elindítani a Blogot Hamarosan Elkészül!

- A blogolás alapjai
- Blogplatformok és tárhely
- A blog tervezése
- Blog kialakítása
- Blog-bővítmények kiválasztása
- Cikkek készítése és közzététele
- Hogyan lehet optimalizálni a blogbejegyzést
- A szociális média integrálása
- Blogjának indexelése
- Blog statisztikák nyomon követésére
- Fokozza az elkötelezettségét a blogján
- A blog hirdetésének módjai
- Pénzkeresés a blogodon keresztül

Írta: Dobronics Tibor

(Ha valakinek gondokat okoztak a helyesírásban előforduló hibák,
amik direkt kerültek bele, azoktól elnézést utólag is.

Aki nem érti azt sajnálom!)